

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, November 27, 2025

The Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy met with videoconference this day at 10:30 a.m. [ET] to examine and report on access to credit and capital markets for small- and medium-sized enterprises as the basis for growth and improved productivity in the Canadian economy; and in camera to consider a draft agenda (future business).

Senator Clément Gignac (Chair) in the chair.

[*Translation*]

The Chair: Good morning, respected colleagues. My name is Clément Gignac. I am a senator from Quebec and chair of the Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy. I would like to welcome those watching us online at sencanada.ca. Before we proceed, I would kindly ask my fellow committee members to introduce themselves, starting with our deputy chair.

[*English*]

Senator Varone: Toni Varone, Ontario.

Senator Loffreda: Good morning and welcome. I'm Senator Tony Loffreda from Montreal, Quebec.

[*Translation*]

Senator Henkel: Danièle Henkel from Quebec.

Senator Ringuette: Pierrette Ringuette from New Brunswick.

[*English*]

Senator Yussuff: Hassan Yussuff, Ontario.

Senator C. Deacon: Colin Deacon, Nova Scotia.

Senator MacAdam: Jane MacAdam, Prince Edward Island. I'm substituting for Senator McBean.

Senator Wallin: Pamela Wallin, Saskatchewan.

Senator Marshall: Elizabeth Marshall, Newfoundland and Labrador.

Senator Martin: Good morning. Yonah Martin, British Columbia.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 27 novembre 2025

Le Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie se réunit aujourd'hui, à 10 h 30 (HE), avec vidéoconférence, pour étudier, afin d'en faire rapport, l'accès au crédit et aux marchés des capitaux pour les petites et moyennes entreprises comme base de la croissance et de l'amélioration de la productivité dans l'économie canadienne; et à huis clos, pour étudier un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

Le sénateur Clément Gignac (président) occupe le fauteuil.

[*Français*]

Le président : Bonjour, chers collègues. Je m'appelle Clément Gignac, sénateur du Québec et président du Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie. Je tiens à souhaiter la bienvenue aux gens qui nous regardent aujourd'hui par le biais du site Web sencanada.ca. Avant de continuer, je demanderais à mes collègues du comité de bien vouloir se présenter, en commençant par notre vice-président.

[*Traduction*]

Le sénateur Varone : Toni Varone, sénateur de l'Ontario.

Le sénateur Loffreda : Bonjour et bienvenue. Je suis le sénateur Tony Loffreda de Montréal, au Québec.

[*Français*]

La sénatrice Henkel : Danièle Henkel, du Québec.

La sénatrice Ringuette : Pierrette Ringuette, du Nouveau-Brunswick.

[*Traduction*]

Le sénateur Yussuff : Hassan Yussuff, sénateur de l'Ontario.

Le sénateur C. Deacon : Colin Deacon, sénateur de la Nouvelle-Écosse.

La sénatrice MacAdam : Jane MacAdam, sénatrice de l'Île-du-Prince-Édouard. Je remplace la sénatrice McBean.

La sénatrice Wallin : Pamela Wallin, sénatrice de la Saskatchewan.

La sénatrice Marshall : Elizabeth Marshall, sénatrice de Terre-Neuve-et-Labrador.

La sénatrice Martin : Bonjour. Yonah Martin, sénatrice de la Colombie-Britannique.

[*Translation*]

The Chair: Thank you, colleagues.

Senators Dalphond and Fridhandler have also just joined us.

Honourable senators, today's meeting is our second on the new special study on access to credit and capital markets for small- and medium-sized enterprises as the basis for growth and improved productivity in the Canadian economy. I welcome our witnesses.

I would like to welcome our witnesses representing the Canadian Federation of Independent Business: Simon Gaudreault, Chief Economist and Vice-President, Research; and Michelle Auger, Director, National Affairs, Trade and Marketplace Competitiveness. Thank you both for accepting our invitation. I encourage you to limit your opening statement to less than five minutes so that committee members can ask questions. You have the floor.

Simon Gaudreault, Chief Economist and Vice-President, Research, Canadian Federation of Independent Business: Thank you, Mr. Chair.

I would like to point out that I will be making my remarks in French, while my colleague will speak in English, but we will be able to answer your questions in either language.

My name is Simon Gaudreault and I'm the Chief Economist and Vice-President, Research, with the Canadian Federation of Independent Business, CFIB. I'm joined today by my colleague, Michelle Auger, Director of Trade and Marketplace Competitiveness.

We'd like to thank the committee for inviting us to appear today.

CFIB is a non-partisan, not-for-profit organization representing more than 100,000 small- and medium-sized enterprises, SMEs, across every industry and region of Canada.

We are here to share the small business perspective on access to credit and capital markets as a foundation for growth and improved productivity in the Canadian economy. The data we will share with you today is from surveys we conduct directly with our members. These results are publicly available at cfib.ca/research.

Small businesses are operating under extremely challenging conditions. The cost of doing business is at an all-time high due to rising taxes, rent, insurance premiums and other operating

[*Français*]

Le président : Merci, chers collègues.

Les sénateurs Dalphond et Fridhandler viennent de se joindre à nous également.

Honorables sénateurs et sénatrices, il s'agit de notre deuxième réunion aujourd'hui portant sur notre nouvelle étude spéciale sur l'accès au crédit et aux marchés des capitaux pour les petites et moyennes entreprises comme base de la croissance et de l'amélioration de la productivité dans l'économie canadienne. Je souhaite la bienvenue à nos témoins.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins qui représentent la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, M. Simon Gaudreault, économiste en chef et vice-président, Recherche; et Mme Michelle Auger, directrice, Affaires nationales, échanges commerciaux et compétitivité des marchés. Je vous remercie tous les deux d'avoir accepté notre invitation. Je vous encourage à limiter votre déclaration d'ouverture à moins de cinq minutes afin de permettre aux membres du comité de poser des questions. La parole est à vous.

Simon Gaudreault, économiste en chef et vice-président, Recherche, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante : Merci, monsieur le président.

Je précise que je ferai mes remarques en français, ma collègue prononcera sa portion en anglais, mais nous pourrons répondre à vos questions dans les deux langues.

Je suis économiste en chef et vice-président recherche à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI). Je suis accompagné aujourd'hui de ma collègue Michelle Auger, directrice aux affaires nationales, échanges commerciaux et compétitivité des marchés.

Nous tenons à remercier le comité de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui.

La FCEI est une organisation non partisane et sans but lucratif qui représente plus de 100 000 petites et moyennes entreprises (PME) de tous les secteurs et de toutes les régions du Canada.

Nous sommes ici pour vous présenter le point de vue des PME sur l'accès au crédit et aux marchés de capitaux en tant que fondement de la croissance et de l'amélioration de la productivité dans l'économie canadienne. Les données que nous vous présenterons aujourd'hui proviennent de sondages que nous menons directement auprès de nos membres. Ces résultats sont accessibles au public à l'adresse fcei.ca/recherche.

Les petites entreprises évoluent dans des conditions extrêmement difficiles. Le coût des affaires atteint des sommets en raison de la hausse des impôts, des loyers, des primes

expenses. Regulatory and compliance burdens continue to grow, taking time and resources away from core business activities.

The ongoing trade uncertainty between Canada and the U.S., including the impact of tariffs, has created another layer. For many SMEs, these added pressures mean higher input costs and tighter margins.

In this environment, reliable and affordable access to capital becomes even more essential to help businesses absorb shocks and continue investing in productivity and growth.

I will now turn it over to Michelle to detail the growing financing needs of small businesses and some of the challenges they face.

[English]

Michelle Auger, Director, National Affairs, Trade and Marketplace Competitiveness, Canadian Federation of Independent Business: The share of small businesses needing financing has grown significantly over the past decade, rising from 35% in 2012 to 58% in 2022, yet access remains uneven. Mid-size firms see an approval rate at around 94% compared to microbusinesses at around 77%. And 52% of small- and medium-sized enterprises, or SMEs, cite that cash flow needs are the main reason for borrowing.

Access to financing also often comes with high personal risk. More than half of businesses that needed to secure a loan had to pledge a personal guarantee, and one in four have used their primary residence as collateral. About two thirds took on a variable-rate loan, leaving them exposed as rates rose from 4.55% in early 2022 to 9.05% by mid-2023.

Even as these rates have now eased, the share of small businesses struggling with borrowing costs has increased from 21% in January 2022 to 30% as of November 2025.

Business size plays a role in access to loans. Mid-size firms generally have a higher demand and easier access to traditional financing, while smaller businesses and microbusinesses often rely on non-traditional options out of necessity.

The sector also matters. Goods-producing businesses such as manufacturing tend to secure traditional loans more easily, whereas service-oriented firms often face higher costs and

d'assurance et d'autres dépenses d'exploitation. Le fardeau réglementaire et administratif continue de croître, ce qui détourne temps et ressources des activités principales.

L'incertitude commerciale qui persiste entre le Canada et les États-Unis, notamment les répercussions des droits de douane, ajoute une couche supplémentaire à cette incertitude. Pour de nombreuses PME, ces pressions se traduisent par une augmentation des coûts des intrants et une réduction des marges.

Dans ce contexte, un accès fiable et abordable au capital devient essentiel pour aider les entreprises à absorber les chocs et à continuer d'investir dans la productivité et la croissance.

Je cède maintenant la parole à Michelle qui vous présentera en détail les besoins croissants des PME en matière de financement et certains des défis auxquels elles font face.

[Traduction]

Michelle Auger, directrice, Affaires nationales, Échanges commerciaux et compétitivité des marchés, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante : Le pourcentage de petites entreprises qui ont besoin de financement a considérablement augmenté au cours de la dernière décennie, passant de 35 % en 2012 à 58 % en 2022. Cependant, l'accès à ce financement reste inégal. Les entreprises de taille moyenne bénéficient d'un taux d'approbation d'environ 94 %, comparativement à environ 77 % pour les microentreprises. De plus, 52 % des petites et moyennes entreprises, ou PME, indiquent que leurs besoins de liquidités sont la principale raison de leur recours à l'emprunt.

L'accès au financement s'accompagne souvent d'un risque personnel élevé. Plus de la moitié des entreprises qui avaient besoin d'obtenir un prêt ont dû fournir une garantie personnelle, et un quart d'entre elles ont utilisé leur résidence principale comme garantie. Environ deux tiers d'entre elles ont contracté un prêt à taux variable, ce qui les a exposées à une hausse des taux d'intérêt, lesquels sont passés de 4,55 % au début de 2022 à 9,05 % au milieu de l'année 2023.

Même si ces taux ont désormais diminué, la proportion de petites entreprises aux prises avec des difficultés liées aux coûts d'emprunt est passée de 21 % en janvier 2022 à 30 % en novembre 2025.

La taille de l'entreprise joue un rôle dans l'accès aux prêts. Les entreprises de taille moyenne ont généralement des besoins plus importants et un accès plus facile au financement traditionnel, tandis que les petites entreprises et les microentreprises ont souvent recours à des options non traditionnelles, par nécessité.

Leur secteur d'activité a également son importance. Les entreprises productrices de biens, telles que celles du secteur manufacturier, ont tendance à obtenir plus facilement des prêts

limited options. Collateral requirements remain a major barrier for a lot of small businesses, particularly for start-ups and service-based businesses with few tangible assets. Administrative burdens and complex application processes place an additional strain on already time-pressed business owners.

Geography further affects access as well. SMEs in rural, remote and smaller urban centres frequently face fewer lending options, higher borrowing costs and stricter limits on loan size. While we see credit unions do help fill that gap, their lending limits often restrict the capital available to growing businesses.

Mr. Gaudreault will wrap us up here with a few final words.

[*Translation*]

Mr. Gaudreault: Here are the impacts on productivity and our recommendations. Canada's productivity challenges are long-standing, and SME investment is central to addressing them. When businesses cannot access financing, they delay scaling, purchasing machinery, adopting digital tools and investing in training or innovation. Access to credit is not just a small business issue; it is a core element of Canada's productivity and competitiveness strategy. Supporting SMEs with fair and flexible financing options will help ensure long-term economic growth across all regions and sectors of Canada.

As such, CFIB recommends, first, that financial institutions actively promote alternative sources of financing beyond traditional bank loans, including angel investing, crowdfunding and venture capital. These options can complement traditional products and help SMEs access the capital they need to grow.

Second, we recommend that the use of the Canada Small Business Financing Program, CSBFP, be closely monitored to ensure small business owners are aware of it, can access it easily and are actually benefiting from it. Special attention should be paid to making sure the program reaches the smallest businesses — not just larger SMEs.

traditionnels, alors que les entreprises axées sur les services font souvent face à des coûts plus élevés et à des options limitées. Les garanties exigées restent un obstacle majeur pour de nombreuses petites entreprises, en particulier pour les entreprises en démarrage et les entreprises de services qui disposent de peu d'actifs tangibles. Les formalités administratives et la complexité des procédures de demande imposent une contrainte supplémentaire aux propriétaires d'entreprise déjà pressés par le temps.

La géographie influe également sur l'accès au financement. Les PME situées dans des zones rurales ou isolées ou dans de petites agglomérations urbaines ont souvent moins de possibilités d'emprunt, et elles doivent assumer des coûts d'emprunt plus élevés. Elles sont également soumises à des limites plus strictes en matière de montant des prêts. Même si les coopératives de crédit contribuent à combler cette lacune, les limites des prêts qu'elles consentent restreignent souvent les capitaux disponibles pour les entreprises en croissance.

M. Gaudreault conclura notre déclaration par quelques mots.

[*Français*]

M. Gaudreault : Voici les conséquences sur la productivité et les recommandations que nous formulons. Les défis liés à la productivité au Canada sont anciens, et les investissements des PME sont essentiels pour les relever. Lorsque les entreprises n'ont pas accès au financement, elles retardent leur expansion, l'achat de machines, l'adoption d'outils numériques et les investissements dans la formation ou l'innovation. L'accès au crédit n'est pas seulement un enjeu pour les petites entreprises, c'est un élément central de la stratégie du Canada en matière de productivité et de compétitivité. Soutenir les PME en leur offrant des options de financement équitables et flexibles contribuera à assurer une croissance économique durable dans toutes les régions et tous les secteurs du Canada.

À ce titre, la FCEI recommande que les institutions financières encouragent activement les sources de financement alternatives autres que les prêts bancaires traditionnels, notamment l'investissement providentiel, le financement participatif et le capital-risque. Ces options peuvent compléter les produits traditionnels et aider les PME à accéder au capital nécessaire à leur croissance.

Deuxièmement, nous recommandons que l'utilisation du Programme de financement des petites entreprises du Canada soit étroitement surveillée afin de s'assurer que les propriétaires de PME en sont informés, peuvent y accéder facilement et en bénéficient réellement. Une attention particulière doit être accordée à la nécessité de veiller à ce que le programme atteigne les plus petites entreprises, non seulement les PME de plus grandes tailles, donc les moyennes entreprises.

Third, we feel that newer online SME lending technologies should also be monitored. While these platforms can provide useful alternatives, it is important to ensure they do not displace traditional lending or charge excessive interest rates that increase financial risk for small business owners.

Finally, and perhaps most importantly right now, reducing the overall cost of doing business through lower taxes — such as with a more competitive small business tax rate — and regulatory simplification would free up capital that SMEs could reinvest in equipment, technology, staff, training and innovation.

We thank you for your time today and remain available for your questions.

The Chair: Thank you both.

Colleagues, we have set aside approximately 60 minutes for our panel discussion. I would suggest that, for the first round, each speaker be given about four minutes, starting with the members of the steering committee and our deputy chair.

[English]

Senator Varone: Welcome. Small business is the heartbeat of the economy. In my mind, it is how I grew up, knowing a lot of the small businesses, but the challenges they face — even with a 9% federal tax rate — are quite cumbersome if you're a start-up. Ms. Auger, you highlighted that taxes, insurance, the regulatory burden, access to capital, cash flow and collateral are all new things to start-ups which, to a certain extent, push a lot of people to the underground economy. They would rather self-finance than be turned down by a bank. I love what you do as an organization. I have been following you for the last 20 years, and I think the value that you add is tremendous to the Canadian economy. So hats off to you.

What is it we can do to attract the smaller businesses that are part of the underground economy and bring them into the spotlight or shine a light on them to help them get over the hump and transition into the legitimate economy? It's not just access to capital. It's all of the above that you highlighted. I would like to hear your comments on that.

Mr. Gaudreault: Thank you, senator, for your question. You are highlighting a very important point. This is a bigger issue than just access to capital.

Troisièmement, nous visons à ce que les nouvelles technologies de prêt en ligne aux PME fassent également l'objet d'un suivi. Si ces plateformes peuvent constituer des solutions de rechange utiles, il est important de veiller à ce qu'elles ne remplacent pas le financement traditionnel ou n'imposent pas des taux d'intérêt excessifs qui augmentent le risque financier pour les propriétaires.

Enfin et peut-être surtout aujourd'hui, la réduction du coût global des affaires grâce à une baisse des impôts — par exemple, avec un taux d'imposition plus compétitif pour les petites entreprises — et à une simplification de la réglementation permettrait de libérer des capitaux que les PME pourraient réinvestir dans des équipements, des technologies, du personnel, des formations et des innovations.

Nous vous remercions de votre attention et restons à votre disposition pour répondre à vos questions.

Le président : Merci à vous deux.

Chers collègues, on a prévu environ 60 minutes pour notre panel. Je proposerais pour la première ronde peut-être quatre minutes chacun, en commençant par les membres du comité directeur et notre vice-président.

[Traduction]

Le sénateur Varone : Soyez les bienvenus. Les petites entreprises sont le moteur de l'économie. J'ai grandi en côtoyant de nombreuses petites entreprises, mais les difficultés qu'elles rencontrent, même si leur taux d'imposition fédéral n'est que de 9 %, sont assez lourdes à gérer pour les entreprises en démarrage. Madame Auger, vous avez souligné que les impôts, les assurances, le fardeau réglementaire, l'accès au capital, la trésorerie et les garanties sont autant de nouveautés pour les entreprises en démarrage, ce qui pousse, dans une certaine mesure, un grand nombre de personnes vers l'économie souterraine. Elles préfèrent s'autofinancer plutôt que de se voir refuser un prêt par une banque. J'adore ce que fait votre organisation. Je suis votre cheminement depuis 20 ans, et je crois que la valeur que vous apportez à l'économie canadienne est considérable. Je vous tire donc mon chapeau.

Que pouvons-nous faire pour attirer les petites entreprises qui font partie de l'économie souterraine et les mettre en avant ou les mettre en lumière afin de les aider à surmonter leurs difficultés et à faire la transition vers l'économie légitime? Ce n'est pas seulement un problème d'accès au capital. C'est tout ce que vous avez souligné précédemment. J'aimerais connaître votre avis à ce sujet.

M. Gaudreault : Monsieur le sénateur, je vous remercie de votre question. Vous faites valoir un argument très important. Cet enjeu dépasse le simple accès au capital.

Making entrepreneurship an attractive choice for individuals is very important for our economy. Obviously, certain data right now are showing that we do have a bit of an entrepreneurial drought and a bit of a succession issue in the entrepreneurship field.

To ensure that people remain interested in entrepreneurship and building companies in the formal economy, one of the key things to achieving that is ensuring we have a sound business environment in Canada. What I mean by that is something that is not too cumbersome or complicated. If you choose to set up a business, we need to make Canada the best and easiest place to start a business — not just start a business but also operate a business — without having to fill out 1,000 forms and without having to pay taxes that are profit insensitive, giving you a chance and a good shot at building a company that's successful and that you can grow and operate for many years. The business environment is one of the key answers to building that for Canadian entrepreneurs.

Senator Varone: Do you have anything to add, Ms. Auger?

Ms. Auger: We are doing a lot of work on this right now. Looking at business exits and entry, Mr. Gaudreault mentioned this concept of an entrepreneurial drought. Our members are even saying that they wouldn't recommend to the next generation of Canadians to start a business in today's climate because of all the uncertainty.

While access to capital is a piece of the puzzle, how do we tackle the cost of doing business and the regulatory tape that is bogging down doing business in Canada? How do we make a sound business environment?

Senator Marshall: Thank you for being here today. Yesterday, we had officials here from Innovation, Science and Economic Development Canada, and we also had representatives from the Business Development Bank of Canada, or BDC. There is a lot of money floating around — billions and billions of dollars. You're coming here today and saying that's an issue for small businesses. Why aren't you able to access all this money? It just seems as if there's so much money available, and in the budget this year, there are billions more being provided. There is a disconnect there somewhere. Could you just speak to that for a few minutes?

Mr. Gaudreault: Maybe Ms. Auger will want to specify a few things here, but the one thing I can say is, generally speaking, when it comes to small business programs and loans and grants, the experience of the members of the Canadian

Il est très important pour notre économie de rendre l'entrepreneuriat attrayant pour les particuliers. Il est évident que certaines données actuelles montrent que nous faisons face à une certaine pénurie d'entrepreneurs et à un problème de relève dans le domaine de l'entrepreneuriat.

L'une des mesures clés pour faire en sorte que les gens continuent de s'intéresser à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprises au sein de l'économie officielle consiste à garantir un environnement commercial sain au Canada. J'entends par là un environnement qui ne soit ni trop lourd ni trop compliqué. Si vous décidez de créer une entreprise, nous devons faire du Canada l'endroit le plus propice et le plus simple pour démarquer une entreprise — et pas seulement pour la démarquer, mais aussi pour l'exploiter —, sans avoir à remplir 1 000 formulaires et à payer des impôts qui ne tiennent pas compte des bénéfices. Cela vous donnera une chance et une bonne occasion de créer une entreprise prospère que vous pourrez développer et exploiter pendant de nombreuses années. L'environnement commercial est l'un des éléments clés qui permettent d'offrir cette chance aux entrepreneurs canadiens.

Le sénateur Varone : Avez-vous quelque chose à ajouter, madame Auger?

Mme Auger : Nous travaillons beaucoup là-dessus en ce moment. En examinant les démarques et les fermetures d'entreprise, M. Gaudreault a évoqué la notion de « pénurie d'entrepreneurs ». Nos membres vont même jusqu'à dire qu'ils ne recommanderaient pas à la prochaine génération de Canadiens de démarquer une entreprise dans le contexte actuel, en raison de toute l'incertitude qui règne.

Si l'accès au capital est une pièce du casse-tête, comment pouvons-nous nous attaquer au coût des affaires et aux formalités réglementaires qui entravent les activités commerciales au Canada? Comment pouvons-nous créer un environnement commercial sain?

La sénatrice Marshall : Je vous remercie d'être ici aujourd'hui. Hier, nous avons accueilli des représentants d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ainsi que de la Banque de développement du Canada, ou BDC. Il y a beaucoup d'argent en circulation en ce moment — des milliards et des milliards de dollars. Vous venez ici aujourd'hui, et vous dites que le financement est un problème pour les petites entreprises. Pourquoi n'avez-vous pas accès à tout cet argent? Il semble y avoir tellement d'argent disponible, et dans le budget de cette année, des milliards supplémentaires ont été prévus à cet effet. Je crois qu'il y a un décalage quelque part. Pourriez-vous nous en parler pendant quelques minutes?

M. Gaudreault : Mme Auger souhaitera peut-être préciser certaines choses à ce stade, mais ce que je peux dire en général, c'est qu'en ce qui concerne les programmes, les prêts et les subventions destinés aux petites entreprises, l'expérience

Federation of Independent Business, or CFIB — and we've surveyed them for literally decades — has been quite consistent over the years.

The issue is that we often start with good intentions when we set up a program, but then we tend to forget what is the reality of entrepreneurs, where we mostly have microbusinesses in this country. Half of all our businesses are microbusinesses of fewer than five employees — small operations that don't necessarily have all the time and resources to fill out countless paperwork and countless forms and try to basically understand sometimes complex criteria.

On top of that, you have programs that too often — and one very recent example is our new tariff support programs that we've set up — create barriers to entry for a lot of the smallest businesses. Criteria might be set up at \$2 million in sales or above as well as a certain threshold for the number of employees that the business must have on their payroll of 10 employees and more. So right off the bat, we exclude a lot of businesses.

That's one of the core problems that we've seen over the years with so many of these programs, which is why we usually advocate for lower tax rates because this way, we know the money will reach all of the businesses.

Senator Marshall: Your federation is so vocal. I'm really surprised to hear you say that. I'm from Newfoundland and Labrador, and I know individuals who have very small businesses. They're looking for tariff relief and can't find it, so they have remortgaged their homes. There is a disconnect there.

What's the problem in that there is a disconnect there? It has been there for several years, and it's still there. It has not been fixed.

Ms. Auger: On tariff relief, the programs have been designed in a way where you need to fund a project. If we're looking at the regional development agencies announcement made on September 5 which is targeting small businesses, as a small business that is now impacted by tariffs, you're seeing higher revenue and higher costs because of importing goods. You're not looking to fund a new project. You're looking to alleviate some of those cost pressures. That's where the regional development agencies' programs are missing the mark. Now you've got to fund a project, and in addition to that, some of the criteria across the board include having 10 full-time employees just to access some of the money that's being put through these programs.

des membres de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, ou FCEI — que nous sondons depuis des décennies —, est restée assez constante au fil des ans.

Le problème, c'est que nous avons souvent de bonnes intentions lorsque nous mettons en place un programme. Cependant, par la suite, nous avons tendance à oublier la réalité des entrepreneurs, alors qu'il y a surtout des microentreprises dans notre pays. La moitié de toutes nos entreprises sont des microentreprises de moins de cinq employés, c'est-à-dire de petites exploitations qui n'ont pas nécessairement le temps et les ressources nécessaires pour remplir d'innombrables documents et formulaires et pour essayer de comprendre des critères parfois complexes.

En outre, il existe des programmes — et les nouveaux programmes de soutien relatif aux droits de douane qui ont été mis en place en sont un exemple très récent — qui, trop souvent, créent des obstacles à l'entrée pour bon nombre des très petites entreprises. Les critères d'admission peuvent être fixés à deux millions de dollars de chiffre d'affaires ou plus, ainsi qu'à un seuil de 10 employés ou plus, en ce qui concerne le nombre d'employés que l'entreprise doit avoir sur sa liste de paie. Par conséquent, nous excluons d'emblée un grand nombre d'entreprises.

C'est l'un des principaux problèmes de bon nombre de ces programmes que nous avons remarqués au fil des ans, et c'est la raison pour laquelle nous préconisons habituellement la réduction des taux d'imposition, car nous savons ainsi que l'argent parviendra à toutes les entreprises.

La sénatrice Marshall : Votre fédération parle haut et fort, mais je suis vraiment étonnée de vous entendre dire cela. Je viens de Terre-Neuve-et-Labrador, et je connais des personnes qui sont propriétaires de très petites entreprises. Elles cherchent à obtenir un allégement tarifaire, mais n'y parviennent pas, alors elles ont hypothqué leur maison. Il y a un décalage à cet égard.

Quel est le problème lié au fait qu'il y ait un décalage? Ce décalage existe depuis plusieurs années, et il est toujours là, car il n'a pas été réglé.

Mme Auger : En ce qui concerne les allégements tarifaires, les programmes ont été conçus de manière à ce qu'il soit nécessaire de financer un projet. Examinons l'annonce que les agences de développement régional ont faite le 5 septembre et qui cible les petites entreprises. En tant que propriétaire d'une petite entreprise désormais touchée par les droits de douane, vous constatez que vos recettes et vos coûts ont augmenté en raison de l'importation de marchandises. Vous ne cherchez pas à financer un nouveau projet, vous cherchez à alléger certaines des pressions que ces droits de douane exercent sur vos coûts. C'est là que les programmes des agences de développement régional ratent la cible. Selon ces programmes, vous devez désormais

It really misses the mark. We have been raising some of those concerns with the government, but we have yet to receive much of a response.

On the remission program that was implemented earlier on, there is such a huge backlog that businesses are still waiting to hear whether or not they will get remission and relief from that program.

Senator Marshall: That's interesting. Thank you.

Senator Fridhandler: We're talking about availability of capital. One area that I believe is not sufficiently tapped into is the use of inbound immigrant capital, whether it's direct investment through existing businesses or transition and purchase for successorship of businesses. What are your thoughts about the programs and the knowledge base that exist in that area?

Ms. Auger: That is a good question. When it comes to succession programs, at CFIB, we generally take a look at it from a small business lens. We're not necessarily focused on what exists for new entrepreneurship.

We did have a report come out last year that looked at that, and I do believe that in this report, they highlighted there were some gaps in supporting new arrivals and new Canadians in getting businesses started up.

Mr. Gaudreault: I would add that this is a form of foreign direct investment. When you have immigrants come in and contribute capital in different forms to the Canadian economy, this is certainly something that has been highlighted recently as one of our core issues in Canada. We need more direct investment. This may be one of the channels in which we can help achieve some of that.

Senator Fridhandler: Could you ensure we get a copy of that recent report for our records as well?

Ms. Auger: I can circulate a copy. I will send it to the clerk.

Senator Fridhandler: In one of your first recommendations, you referred to a group of investors more on the equity side, such as angel investors, crowdfunding and venture capital. So far, we've talked more about debt. Do you believe within your

financer un projet et, en plus de cela, certains de leurs critères généraux incluent l'obligation d'employer 10 travailleurs à temps plein pour simplement être en mesure d'avoir accès à une partie des fonds alloués à ces programmes.

Ces mesures ratent complètement la cible. Nous avons fait part de certaines de ces préoccupations au gouvernement, mais nous n'avons pas encore reçu de réponse satisfaisante.

En ce qui concerne le programme de remise de droits de douane mis en œuvre précédemment, l'arriéré de demandes est tellement important que les entreprises attendent toujours de savoir si elles bénéficieront ou non d'une remise ou d'un allégement dans le cadre de ce programme.

La sénatrice Marshall : Cette information est intéressante, et je vous en remercie.

Le sénateur Fridhandler : Nous parlons en ce moment de la disponibilité des capitaux. L'utilisation des capitaux des immigrants est, selon moi, une possibilité qui n'est pas suffisamment exploitée, qu'il s'agisse d'investissements directs dans des entreprises existantes ou de transitions et d'achats en vue d'assurer la relève des entreprises. Que pensez-vous des programmes et des connaissances qui existent dans ce domaine?

Mme Auger : C'est une bonne question. En ce qui concerne les programmes de relève, à la FCEI, nous les examinons généralement du point de vue des petites entreprises. Nous ne nous concentrons pas nécessairement sur le soutien qui est apporté aux nouveaux entrepreneurs.

Nous avons publié un rapport l'année dernière qui traitait de cette question, et je crois que ce rapport soulignait certaines des lacunes de l'aide apportée aux nouveaux arrivants ou aux nouveaux Canadiens qui cherchent à créer des entreprises.

M. Gaudreault : J'ajouterais qu'il s'agit là d'une forme d'investissement étranger direct. Lorsque des immigrants arrivent et contribuent à l'économie canadienne en fournissant des capitaux sous différentes formes, c'est certainement un résultat qui a été récemment signalé comme l'un des principaux enjeux que le Canada doit gérer. Nous avons besoin d'un plus grand nombre d'investissements directs, et cela pourrait être l'un des moyens qui nous permettraient d'obtenir certains de ces investissements.

Le sénateur Fridhandler : Pourriez-vous vous assurer que nous obtenons une copie de ce récent rapport afin qu'il figure aussi dans nos dossiers?

Mme Auger : Je peux en faire circuler une copie. Je vais l'envoyer au greffier.

Le sénateur Fridhandler : Dans l'une de vos premières recommandations, vous avez fait allusion à un groupe d'investisseurs axés davantage sur le capital-actions, comme les investisseurs providentiels, le sociofinancement et le capital-

federation that we're doing enough to promote equity investment and that it is sufficiently well understood, or is it too highly regulated? Do we have the framework to make this happen?

Mr. Gaudreault: We can always make more efforts to ensure that entrepreneurs who, quite frankly, lack time can get information on all of the possible topics and all of the possible programs. That's also one of the issues we're facing here, let's be honest. There is a certain complexity. If we can reach entrepreneurs in a more efficient way, making sure that they know all of the available options to them, then they can make the best decision based on their business model.

We are a federation of 100,000 members from across Canada. We have members in every single industry and with very different business models which, by the way, is the essence of entrepreneurship, I think. That's why you need to have different options available to them. There is no one size fits all when it comes to entrepreneurship.

Yes, we can simplify things, but at the same time, we will probably be left with a suite of tools. They have to be informed about the different options that are available to them so that they can make the best pick.

Senator Fridhandler: Yesterday and in their report — and you've mentioned it again today too — BDC advised there has been a decline of 100,000 entrepreneurs in the past 20 years in Canada.

Why? The population increased by 25% at the same time.

Ms. Auger: Yes, again, like I said, we're deep into a report on this right now. It's being worked on, and we're looking at the data. It is quite shocking, in fact, that Canadians are choosing not to start businesses, right? When we look at what our members are saying about being in business today, it's also that they don't recommend it because the environment is hard and there is so much uncertainty right now, and the increased costs continue to pile on. Those really are the reasons. What we're finding with this research that we're currently conducting is that small businesses really feel bogged down right now.

Senator Yussuff: Thank you for being here, and thank you for the work you're doing on behalf of your members. I want to get to the issue of productivity and investment in training and

risque. Jusqu'à maintenant, nous avons parlé davantage de la dette. Pensez-vous que votre fédération en fait assez pour promouvoir l'investissement en capital-actions et que ces investissements sont suffisamment bien compris, ou ces investissements sont-ils trop réglementés? Disposons-nous du cadre nécessaire pour autoriser ces investissements?

Mr. Gaudreault : Nous pouvons toujours redoubler d'efforts pour veiller à ce que les entrepreneurs qui, pour être tout à fait franc, manquent de temps puissent obtenir des renseignements sur tous les sujets possibles et tous les programmes possibles. C'est aussi l'un des problèmes auxquels nous faisons face en ce moment, si nous sommes honnêtes avec nous-mêmes. La situation présente une certaine complexité. Si nous pouvons communiquer avec les entrepreneurs de manière plus efficace, en veillant à ce qu'ils connaissent toutes les options qui s'offrent à eux, ils pourront alors prendre la meilleure décision en fonction de leur modèle d'entreprise.

Notre fédération compte 100 000 membres établis partout au Canada. Nos membres proviennent de tous les secteurs d'activité, et ils ont adopté des modèles d'affaires très différents, ce qui, soit dit en passant, est selon moi l'essence même de l'entrepreneuriat. Voilà pourquoi il faut leur offrir différentes options. En matière d'entrepreneuriat, il n'y a pas de solutions universelles qui conviennent à tous.

Oui, nous pouvons simplifier les choses, mais en même temps, nous nous retrouverons probablement avec une série d'outils. Nos membres doivent être informés des différentes options qui s'offrent à eux afin de pouvoir faire le meilleur choix.

Le sénateur Fridhandler : Hier et dans son rapport, la BDC a indiqué — et vous l'avez mentionné à nouveau aujourd'hui — que le nombre d'entrepreneurs au Canada avait reculé de 100 000 au cours des 20 dernières années.

Pourquoi est-ce le cas? La population a augmenté de 25 % au cours de la même période.

Mme Auger : Oui, je précise encore une fois que, comme je l'ai dit plus tôt, nous sommes en train de rédiger un rapport à ce sujet. Nous y travaillons, et nous examinons les données. Il est assez choquant, en fait, que les Canadiens choisissent de ne pas créer d'entreprises, n'est-ce pas? Lorsque nous examinons ce que nos membres disent au sujet de l'exploitation d'une entreprise de nos jours, nous constatons aussi qu'ils ne recommandent pas cette voie en raison de l'environnement commercial ardu, de l'incertitude actuelle et de l'augmentation continue des coûts. Telles sont leurs véritables raisons. Ce que nous constatons dans le cadre de l'étude que nous menons actuellement, c'est que les propriétaires de petites entreprises se sentent vraiment enlisées à l'heure actuelle.

Le sénateur Yussuff : Je vous remercie de votre présence et du travail que vous accomplissez au nom de vos membres. Je voudrais aborder la question de la productivité et des

equipment. It seems to me that as a country — and this is not my data — the OECD numbers speak volumes about the fact that we are at the bottom of the spectrum in terms of investment in capital and training in this country.

To a large extent, it's both for large businesses and also for small businesses. As you know, in the budget almost every year, the capital cost has been consistent in trying to get business to invest, and they can write it off much earlier.

From a small business perspective, if they are going to be successful productivity-wise and also be efficient, what are the challenges they are facing in regard to investment around capital equipment and training of their members? Your guys are always more vocal about the Temporary Foreign Worker Program, but a way to eliminate that is to train people who are here who want to work in your industry and your sector. Maybe you could shed some light on this and if you have data, that would be very helpful.

Ms. Auger: I don't have data with me on training, but we have tons of it with CFIB, so I'll be sure to follow up with you on that.

When it comes to some of the announcements made in the budget this year, specifically the capital, the immediate expensing and those types of measures are certainly something that we welcomed. It does help businesses looking to write off those investments right away. It's a bit of a complicated one because obviously a lot of businesses are saying that today they're still struggling in finding the right people to work in their businesses. When it comes to training — a lot of times it's that formal training — some of the programs being put in place are not necessarily recognized by provincial agreements or some of the federal-level agreements. Some of the training programs are for none of that informal training, and small businesses are oftentimes the breeding grounds for that informal training.

We have been saying to the federal government that we would love to see more programs that recognize all of the number of hours and time that businesses invest in informal training. That could be one of the ways to meet some of those gaps and also a way for a lot of our youth to be part of these small businesses.

In that sense, that has been a lot of what we've been saying, but there is also room to reduce some of those cost pressures where businesses can reinvest and have cash flow to invest in

investissements dans la formation et le matériel. Il me semble — et ces données ne sont pas les miennes — que les chiffres de l'OCDE en disent long sur le fait que nous sommes au bas de l'échelle en ce qui concerne les investissements de capitaux et la formation dans notre pays.

Dans une grande mesure, cela concerne aussi bien les grandes entreprises que les petites. Comme vous le savez, le coût en capital qui figure dans le budget presque chaque année pour inciter les entreprises à investir est resté constant, et ces entreprises peuvent déduire ces investissements beaucoup plus tôt.

Si les petites entreprises veulent être productives et efficaces, quels sont les défis qu'elles doivent relever en matière d'investissement dans les biens d'équipement et la formation de leurs membres? Vous vous exprimez tous les deux toujours très clairement au sujet du Programme des travailleurs étrangers temporaires, mais un moyen d'éliminer ce programme consiste à former les personnes qui sont ici et qui veulent travailler dans votre industrie ou votre secteur. Vous pourriez peut-être nous éclairer à ce sujet et, si vous disposez de données, sachez qu'elles nous seraient très utiles.

Mme Auger : Je n'ai pas de données sur la formation en main, mais il y en a un grand nombre à la FCEI. Je ne manquerai donc pas de vous tenir au courant à ce sujet.

En ce qui concerne certaines des annonces qui ont été faites dans le budget de cette année, notamment celles qui concernent les capitaux et leur déduction immédiate ou des mesures de ce genre, nous les avons certainement accueillies favorablement. Ces mesures aident les entreprises qui cherchent à amortir ces investissements immédiatement. Cet enjeu est un peu compliqué, car de nombreuses entreprises affirment aujourd'hui qu'elles ont encore du mal à trouver les personnes qui conviennent pour travailler dans leur entreprise. En ce qui concerne la formation, qui est souvent une formation officielle, certains des programmes mis en place ne sont pas nécessairement reconnus par les accords provinciaux ou certains des accords fédéraux. Certains programmes de formation ne reconnaissent pas la formation informelle, bien que les petites entreprises soient souvent les incubateurs de cette formation informelle.

Nous avons fait savoir au gouvernement fédéral que nous aimions voir davantage de programmes qui reconnaissent toutes les heures et le temps que les entreprises investissent dans la formation informelle. Cela pourrait être un moyen de combler certaines de ces lacunes et aussi un moyen pour bon nombre de nos jeunes de faire partie de ces petites entreprises.

En ce sens, c'est en grande partie ce que nous avons dit, mais il est également possible de réduire certaines des pressions exercées sur les coûts, ce qui permettrait aux entreprises

their staff and invest in machinery and capital. I think I said early on that the 52% of SMEs looking for additional money was for cash flow purposes.

Mr. Gaudreault: I would like to add to that, senator. First, thank you for bringing productivity into this conversation because I totally agree it's a core issue for the economy. We still have small- and medium-sized businesses as the overwhelming majority of our businesses in this country, so they have to be part of the answer. We have to devise solutions for them so that they can contribute to this great task we have in this country to bring up our productivity.

You've highlighted correctly that investment is certainly a big part of it as well as modernization and digitization. We've done some research on this at CFIB including recently, and we're seeing good returns on investments. Ms. Auger just talked about training.

I would like to bring up another point which is basically the complexity of the business environment. Specifically to that, I mentioned here red tape, which is the time that is devoted by entrepreneurs to understand and deal with the complexity of the system. When they do that, they are not developing their sales, they are not doing R&D and they are not launching new products. The cost per employee of red tape for a microbusiness is five times what it is for a large business. Here you have a big failure of our system that works against entrepreneurs.

Just for that reason, I think we could probably say that there is definitely a huge area here where we can focus and make sure that businesses have more time, with another one being more access to capital so that they have more resources to improve their productivity.

Regarding the Temporary Foreign Worker Program, the only thing I would say here is I wouldn't put the two things at odds because, again, you have different business models. It's not possible for every single business to automate everything tomorrow. I'll leave it there.

The Chair: Thank you, and if you want to share with the committee some data that you referred to, Ms. Auger and Mr. Gaudreault, it would be welcome.

de réinvestir et de disposer de liquidités pour investir dans leur personnel, leur machinerie et leurs immobilisations. Je pense avoir dit tout à l'heure que les 52 % des PME qui sont à la recherche de fonds supplémentaires le sont à des fins de trésorerie.

M. Gaudreault : J'aimerais ajouter quelque chose, monsieur le sénateur. Tout d'abord, je vous remercie d'avoir abordé la question de la productivité au cours de notre discussion, car je suis tout à fait d'accord pour dire qu'il s'agit d'un enjeu essentiel pour l'économie. Les petites et moyennes entreprises constituent encore la grande majorité des entreprises de notre pays. Elles doivent donc faire partie de la solution. Nous devons trouver des solutions pour qu'elles puissent contribuer à cette grande tâche qui nous incombe dans notre pays, à savoir l'augmentation de notre productivité.

Vous avez souligné à juste titre que l'investissement joue certainement un rôle important, tout comme la modernisation et la numérisation. Nous avons mené des recherches à ce sujet à la FCEI, y compris récemment, et nous avons constaté que ces investissements donnaient de bons rendements. Mme Auger vient de parler de la formation.

J'aimerais soulever une autre question, qui concerne essentiellement la complexité de l'environnement commercial. Plus précisément, j'ai mentionné les formalités administratives, c'est-à-dire le temps que les entrepreneurs passent à comprendre et à gérer la complexité du système. Pendant qu'ils font cela, ils n'accroissent pas leurs ventes, ils ne font pas de recherche et développement et ils ne lancent pas de nouveaux produits. Pour une microentreprise, le coût par employé de ces formalités administratives est cinq fois plus élevé que celui d'une grande entreprise. C'est là une grande faille de notre système, qui pénalise les entrepreneurs.

C'est précisément pour cette raison que j'estime que nous pouvons affirmer qu'il existe sans aucun doute un vaste éventail d'aspects sur lequel nous pouvons nous concentrer afin de garantir que les entreprises disposent de plus de temps et qu'elles ont un meilleur accès au capital, afin de bénéficier de plus de ressources pour améliorer leur productivité.

En ce qui concerne le Programme des travailleurs étrangers temporaires, la seule chose que je dirais en ce moment, c'est que je ne comparerais pas ces deux idées, car, là encore, des modèles d'affaires différents existent. Il n'est pas possible pour toutes les entreprises d'automatiser tous leurs processus dès demain. Je vais m'arrêter là.

Le président : Je vous remercie, madame Auger et monsieur Gaudreault, et si vous souhaitez transmettre au comité certaines des données auxquelles vous avez fait référence, elles seront accueillies favorablement.

[Translation]

Senator Henkel: Thank you for your insightful comments. What you are saying is extremely important. I hope that this special study will provide a little more clarity, but also responses from our governments.

Your organization proposes increasing the small business deduction limit from \$500,000 to \$700,000 with annual inflation indexation. Because this threshold has not been revised since 2009, businesses have effectively absorbed 15 years of inflation without any tax adjustment.

First, in your opinion, to what extent would such an action tangibly improve the financing capacity of SMEs, particularly in terms of liquidity and investment?

Second, how has your proposal been received, if you've submitted it, by the federal government so far? Have you had any formal discussions with the relevant ministers, and what were their reactions?

Mr. Gaudreault: Thank you for your question.

This is an important element of the Canadian tax system that helps many businesses develop and grow.

The CFIB is very active on this issue, not only on the rate itself, but also, as you rightly mentioned, on the eligibility threshold. This is a factor that ensures that you have larger businesses, such as larger SMEs — medium-sized businesses that are in a growth phase. They can access this rate, which enables them to fuel their growth. We are closely monitoring what is happening in different provinces. Some provinces have already raised this threshold, namely Saskatchewan and Nova Scotia, which recently announced an increase in their rates. I believe that, in Saskatchewan, the threshold has been \$600,000 for some time, and in Nova Scotia, it is \$700,000. We are very active and do a lot of advocacy work.

I'll let my colleague talk about that.

[English]

Ms. Auger: In terms of representation, we have certainly been actively asking for the indexation for at least a year and a half, I want to say. It has been part of our key lobbying asks for all MPs and ministers to consider. Generally, when we are speaking with MPs about it, it's received well and seems logical that would be done. Unfortunately, we didn't get that within this budget, but we'll certainly continue to push for it because we think it is something that certainly needs to be achieved for small businesses.

[Français]

La sénatrice Henkel : Merci pour vos commentaires qui nous éclairent. Ce que vous dites est extrêmement important. J'espère que cette étude spéciale pourra apporter un peu plus de clarté, mais aussi des réponses de nos gouvernements.

Votre organisation propose de rehausser le plafond de la déduction accordée aux petites entreprises de 500 000 \$ à 700 000 \$ avec l'indexation annuelle à l'inflation. En raison de ce seuil, qui n'a pas été révisé depuis 2009, les entreprises ont effectivement absorbé 15 ans d'inflation sans ajustement fiscal.

À votre avis, dans quelle mesure une telle action améliorerait-elle concrètement la capacité de financement des PME, notamment en matière de liquidités et d'investissement?

Deuxièmement, comment votre proposition a-t-elle été reçue, si demandée, par le gouvernement fédéral jusqu'ici? Avez-vous eu des échanges formels avec les ministres concernés et quelles ont été leurs réactions?

M. Gaudreault : Merci pour votre question.

C'est un élément important de la fiscalité canadienne qui permet à un bon nombre d'entreprises de se développer et de croître.

La FCEI est très active dans ce dossier, non seulement sur le taux comme tel, mais comme vous l'avez mentionné à très juste titre, le seuil d'accès. C'est un élément qui fait en sorte que vous avez des entreprises qui sont de plus grandes tailles, par exemple des PME plus grandes, donc des moyennes entreprises qui sont plus en phase de croissance. Elles peuvent avoir accès à ce taux, donc cela leur permet d'alimenter leur croissance. On surveille de près ce qui se fait dans les différentes provinces. Quelques provinces ont déjà haussé ce seuil, soit la Saskatchewan et la Nouvelle-Écosse, qui ont annoncé un relèvement de leurs taux récemment. Je pense qu'en Saskatchewan, on est à 600 000 \$ depuis un certain temps, et en Nouvelle-Écosse, c'est à 700 000 \$. On est très actifs et on fait beaucoup de représentation.

Je vais laisser ma collègue en parler.

[Traduction]

Mme Auger : Du point de vue de la représentation de nos membres, nous demandons activement l'indexation depuis au moins un an et demi, je dirais. Cela fait partie de nos principales demandes auprès de tous les députés et ministres. En général, lorsque nous en discutons avec les députés, cette idée est bien accueillie et semble logique. Malheureusement, cette idée n'a pas été retenue dans le dernier budget, mais nous continuerons certainement à faire pression en ce sens, car nous pensons que c'est une mesure qui doit absolument être mise en œuvre pour les petites entreprises.

[Translation]

Senator Henkel: Everyone knows that the BDC plays a public policy role in supporting Canadian entrepreneurs, especially small- and medium-sized businesses. We heard from the BDC yesterday. In that role, it offers many financing programs.

Can you tell us about the BDC's mechanisms that really work for small- and medium-sized businesses and those that no longer meet current needs?

Are the BDC's thresholds, time frames and risk tolerance adapted to the reality of growing SMEs, or are they becoming similar to those of chartered banks?

[English]

Ms. Auger: When it comes to the products, our members would not necessarily know what product they're applying for. They're applying for a loan.

We have seen an increase in demand for BDC loans. In our last report, it went from 9% in 2012 and jumped up to about 13% of small businesses relying on BDC loans.

When it comes to the interactions with BDC, generally they've been quite positive. They really like the opportunity of getting the consultation services. However, there were some negative comments from members: Sometimes they didn't necessarily get a BDC portfolio manager who had the experience or the understanding of how that business was run. There were some mixed reviews there.

Senator Loffreda: Thank you, Mr. Gaudreault and Ms. Auger, for being here.

Does CFIB believe Canada currently has adequate real-time SME credit market data, including loan approval rates, collateral requirements, interest spreads and regional differences, or is greater transparency from lenders needed to support evidence-based policy-making?

I ask this question because we've all heard a million times that what you measure improves, but to design effective policy, we need a clear and accurate picture of what SMEs are experiencing on the ground. If data doesn't exist, it becomes difficult to target solutions and find proper remedies to what they are experiencing.

We hear from many that there are gaps when it comes to access to credit if we compare to other countries around the world. I think we can do better on that front.

[Français]

La sénatrice Henkel : Chacun sait que la BDC joue un rôle de politique publique pour soutenir les entrepreneurs canadiens, en particulier les petites et moyennes entreprises. Nous avons reçu la BDC hier. À ce titre, elle offre de nombreux programmes de financement.

Pouvez-vous nous parler des mécanismes de la BDC qui fonctionnent réellement pour les petites et moyennes entreprises et lesquels ne répondent plus aux besoins actuels?

Les seuils, les délais ou la tolérance au risque de la BDC sont-ils adaptés à la réalité des PME en croissance ou sont-ils en train de devenir similaires aux banques à charte?

[Traduction]

Mme Auger : En ce qui concerne les produits, nos membres ne savent pas nécessairement quel produit ils demandent. Ils présentent simplement une demande de prêt.

Nous avons constaté une augmentation de la demande de prêts de la BDC. Notre dernier rapport indique qu'elle est passée de 9 % en 2012 à environ 13 % des petites entreprises qui dépendent des prêts de la BDC.

En ce qui concerne les interactions avec la BDC, elles ont été très positives en général. Les membres se réjouissent beaucoup de la possibilité de bénéficier de services de consultation. Cependant, certains commentaires négatifs ont été formulés. Parfois, nos membres n'ont pas nécessairement eu affaire à un gestionnaire de portefeuille de la BDC qui avait l'expérience nécessaire pour comprendre le fonctionnement de leur entreprise. Les avis étaient mitigés à ce sujet.

Le sénateur Loffreda : Monsieur Gaudreault et madame Auger, je vous remercie de votre présence.

La FCEI estime-t-elle que le Canada dispose actuellement de données adéquates en temps réel sur le marché du crédit des PME, notamment sur les taux d'approbation des prêts, sur les exigences en matière de garanties, sur la marge d'intérêt et sur les différences régionales, ou estime-t-elle qu'une plus grande transparence de la part des prêteurs est nécessaire pour soutenir l'élaboration de politiques fondées sur des données probantes?

Je pose cette question parce que nous avons tous entendu dire mille fois que ce que l'on mesure s'améliore, mais pour concevoir des politiques efficaces, nous avons besoin d'un tableau clair et précis de ce que vivent les PME sur le terrain. Si les données n'existent pas, il devient difficile de cibler des solutions et de trouver des remèdes appropriés à ce qu'elles vivent.

Bon nombre de gens nous disent qu'il existe des disparités en matière d'accès au crédit par rapport à d'autres pays du monde entier. Je pense que nous pouvons faire mieux dans ce domaine.

Do we have data, and what is your take on that?

Mr. Gaudreault: Thank you, senator, for that question. As the head of research at CFIB, a data-driven organization, I would certainly agree that data is a core tool that we need to make informed decisions.

We have been conducting surveys with our members on that topic of financing and banking for decades now. Every three years, we do a major survey. Our last one was done in 2022. Again, all of this information is available publicly in our reports on our website.

The reason, quite frankly, we've been doing this for decades and we keep doing this is because we feel there is still a need for that information. There are other possible sources of information, including public sources of information on that topic, but sometimes what is missing is the small business angle to that question, making sure that we understand that for small- and medium-sized businesses, the game is different than for larger businesses.

That's what we're, quite honestly, trying to do with our resources. We're trying to put here in the spotlight the fact that there are different experiences.

Often, the experience when it comes to credit and lending will vary by business size a great deal, and that's what we're showing. I think we probably need more information on this that would inform the public to a larger extent about the different realities that businesses will face depending on their size.

Senator Loffreda: If we have more information, we would be able to put together a better policy.

What's the next step? Are you contacting the local banks and saying you need the information? I understand there are privacy concerns, but it could be anonymous. We've all heard the percentages of approvals in the banks. I was surprised yesterday by BDC that the percentage seemed fairly high based on the experience I've known and the discussions I've had with entrepreneurs. What is the next step there, and how can we remedy that weakness, if we call it a weakness?

Mr. Gaudreault: For us at CFIB, we will continue to release our reports, making sure that updated information is available to the public and we're communicating it with the key stakeholders,

Avons-nous de telles données, et quelle est votre opinion à ce sujet?

M. Gaudreault : Je vous remercie, monsieur le sénateur, de votre question. En tant que responsable de la recherche à la FCEI, une organisation axée sur les données, je suis tout à fait d'accord pour dire que les données sont un outil essentiel dont nous avons besoin pour prendre des décisions éclairées.

Nous menons depuis des décennies des enquêtes auprès de nos membres sur le thème du financement et des services bancaires. Tous les trois ans, nous réalisons une grande enquête. La dernière remonte à 2022. Je précise encore une fois que tous ces renseignements sont accessibles au public dans les rapports publiés sur notre site Web.

Pour être franc, si nous faisons cela depuis des décennies et que nous continuons de le faire, c'est parce que nous estimons que ces renseignements sont toujours nécessaires. Il existe d'autres sources d'informations possibles, notamment des sources publiques de renseignements sur ce sujet, mais ce qui manque parfois pour bien comprendre que, pour les petites et moyennes entreprises, les règles du jeu sont différentes de celles qui s'appliquent aux grandes entreprises, c'est le point de vue des petites entreprises sur cette question.

C'est ce qu'en toute honnêteté, nous essayons de faire à l'aide de nos ressources. Nous essayons de mettre en avant le fait qu'il existe différentes expériences.

Souvent, l'expérience en matière de crédit et de prêt varie considérablement selon la taille de l'entreprise, et c'est ce que nous montrons. Je pense que nous avons probablement besoin d'une plus grande quantité de renseignements à ce sujet pour pouvoir renseigner davantage le public sur les différentes réalités auxquelles les entreprises font face, en fonction de leur taille.

Le sénateur Loffreda : Si nous disposons de plus d'informations, nous serions en mesure d'élaborer une meilleure politique.

Quelle est la prochaine étape? Allez-vous communiquer avec les banques locales et leur dire que vous avez besoin de ces renseignements? Je comprends qu'il y ait des préoccupations en matière de protection des renseignements personnels, mais les données pourraient être anonymisées. Nous avons tous entendu parler des taux d'approbation des banques. Hier, le taux de la BDC m'a étonné, car il semblait assez élevé d'après mon expérience et les discussions que j'ai eues avec des entrepreneurs. Alors quelle est la prochaine étape, et comment pouvons-nous remédier à ce point faible, si nous pouvons l'appeler ainsi?

M. Gaudreault : À la FCEI, nous continuerons de publier nos rapports, en veillant à rendre accessibles au public les informations actualisées et à les communiquer aux principaux

including the policy-makers, but we're also always in contact with the banks and the different financial institutions.

Senator Loffreda: You are in contact with the banks?

Mr. Gaudreault: Absolutely. They are well aware of our reports, and they are actually really interested in knowing the details of our findings.

We're also seeing approval rates vary, again, by type of business and by business size. This is something that we release in our reports and that we're taking a close look at.

Ms. Auger, I don't know if you want to say more about this.

Ms. Auger: Specifically, when we take a position on a subject, it comes directly from our members. The issue of privacy and data could be something that some of our members would be against, but when it comes to aggregate data that we are able to share anonymously, obviously this is what we refer and use. As Mr. Gaudreault said, we have data by bank and by sector as well on behalf of our members. It reflects their experience in acquiring loans and rejection rates. We do have all of that information.

Senator Wallin: Two sides of the same coin here: In yesterday's testimony, we heard that through loans and grants and projects and legacy banks, there are billions of dollars available for people to apply. So there are questions, I guess, of access, but the flip side of that coin is this: I read just this morning, for example, at the Canada Infrastructure Bank, a huge majority of money goes to salaries and bonuses, about tenfold what actually goes to recipients in need of cash.

How big is that problem? My fundamental question is this: Is there really as much money in the system as it seems?

Mr. Gaudreault: Thank you, senator, for this question. In our view, at CFIB, we believe — as an order of priority — the first thing would be to ensure we have a competitive business environment and we lower taxes because that's one way you can return money to businesses without it costing too much to the system. If you have programs, you have to administer those programs. No matter how well that's being done, the fact remains that you have to have people to approve the applications and process them, whereas a tax cut is a tax cut. It's done, and it's quickly sent. It's kind of like a direct injection of capital into

intervenants, dont les décideurs politiques. Cependant, nous restons également en contact permanent avec les banques et les différentes institutions financières.

Le sénateur Loffreda : Vous êtes en contact avec les banques?

M. Gaudreault : Tout à fait. Ils connaissent bien nos rapports et sont très intéressés par les détails de nos conclusions.

Nous constatons également que les taux d'approbation varient, là encore, selon le type et la taille de l'entreprise. C'est un fait que nous publions dans nos rapports et que nous examinons de près.

Madame Auger, je ne sais pas si vous souhaitez en dire davantage à ce sujet.

Mme Auger : Plus précisément, lorsque nous prenons position sur un sujet, cette position découle directement de nos membres. La question de la protection des données et des renseignements personnels pourrait être un sujet auquel certains de nos membres s'opposeraient, mais puisque ces données peuvent être agrégées et communiquées de manière anonyme, c'est évidemment ce que nous utilisons et ce sur quoi nous nous basons. Comme l'a dit M. Gaudreault, nous disposons également de données ventilées par banque et par secteur que nous obtenons au nom de nos membres. Ces données rendent compte de leur expérience en matière d'obtention de prêts et de taux de refus. Nous disposons de toutes ces informations.

La sénatrice Wallin : Une médaille a deux côtés. Au cours des témoignages apportés hier, nous avons appris que grâce à des prêts, des subventions, des projets et des banques traditionnelles, des milliards de dollars sont à la disposition des gens qui en font la demande. Il y a donc des questions d'accès, je suppose, mais le revers de la médaille est le suivant : j'ai lu ce matin, par exemple, que dans le cas de la Banque de l'infrastructure du Canada, la grande majorité des fonds servent à payer les salaires et les primes, soit environ dix fois plus que ce qui est versé aux bénéficiaires qui ont besoin d'argent.

Quelle est l'ampleur du problème? Ma question fondamentale est la suivante : y a-t-il vraiment autant d'argent dans le système qu'il n'y paraît?

M. Gaudreault : Merci, sénatrice, pour cette question. À la FCEI, nous croyons que la première chose à faire, en ordre de priorité, serait de garantir un environnement commercial concurrentiel et de réduire les impôts, car c'est une façon de redonner de l'argent aux entreprises sans que cela coûte trop cher au système. Si vous avez des programmes, vous devez les administrer. Peu importe l'efficacité de cette gestion, il n'en demeure pas moins qu'il faut des personnes pour approuver les demandes et les traiter, alors qu'une réduction d'impôt est tout ce qu'il y a de plus simple. Elle est mise en œuvre et rapidement

the system, which is why it has always been our preference at CFIB as a way of supporting small businesses. And our members tell us in our countless surveys that it's their clear preference. Maybe the money is available and maybe that is what the numbers show, but the experience on our members' side is that they can't access it.

Senator Wallin: Thank you for saying that so clearly.

You reference this, and most everyone who appears in front of us references this: the red tape, the stranglehold, the admin. Can you just give us a couple of examples?

We know people spend hours filling out paperwork. We all have horror stories that we can tell. I'm sure you have a couple that might shock us about red tape.

Ms. Auger: Specific to banking, even just in our report, the amount of time invested in getting a loan application filled out is several months for a lot of our members. It's not a quick and easy process. If there is a way to reduce that timeline and the amount of paperwork, I think that would be a way to tackle some of those applications on that one.

Senator Wallin: What other things do you see?

Mr. Gaudreault: When it comes to red tape, sometimes it's just doing things in a smarter way. If you ask things twice, three times and five times, and if you already have the information, why don't you just centralize it?

At CFIB, we do take an absolutely breathtaking amount of time thinking, for example, about how we communicate the information with our members so that it's straightforward, concise and straight to the point. That's what entrepreneurs want.

We need a language and a format and a way where they can quickly get to it without having to go through hoops and spend countless hours understanding where they need to fill out any details. That's what concretely reducing red tape can mean: streamlining things.

Senator Wallin: Thank you very much.

Senator Martin: Thank you for being here and for your excellent reports. I have been looking at the report on the cost of regulation to small business, which we just talked about, as well as the January 2025 report on removing roadblocks. I have a few questions related to that. But first, in regard to this SME category, the bulk of it are small businesses, but within small

versée. C'est en quelque sorte une injection directe de capitaux dans le système, et c'est pourquoi la FCEI a toujours privilégié cette solution pour soutenir les petites entreprises. Et nos membres nous disent dans nos innombrables sondages que c'est clairement leur préférence. Peut-être que l'argent est disponible et que c'est ce que montrent les chiffres, mais l'expérience de nos membres est qu'ils ne peuvent pas y accéder.

La sénatrice Wallin : Merci de l'avoir dit aussi clairement.

Vous évoquez cette problématique de la bureaucratie, du carcan financier et des complications administratives, comme presque tous nos témoins l'ont fait avant nous. Pourriez-vous nous donner quelques exemples?

Nous savons que les gens passent des heures à remplir des formulaires. Nous avons tous des histoires d'horreur à raconter. Je suis sûre que vous en avez quelques-unes qui pourraient nous choquer au sujet de la bureaucratie.

Mme Auger : Dans le domaine bancaire, et nous en traitons même dans notre rapport, le temps nécessaire pour remplir une demande de prêt est de plusieurs mois pour bon nombre de nos membres. Ce n'est pas un processus rapide et facile. S'il existait un moyen de réduire ce délai et la quantité de formulaires à remplir, je pense que cela permettrait de donner suite à certaines de ces demandes.

La sénatrice Wallin : Quels autres exemples pouvez-vous nous donner?

M. Gaudreault : Pour réduire la bureaucratie, il suffit parfois d'adopter une approche plus intelligente. Si vous posez deux, trois ou cinq fois la même question, et que vous disposez déjà de l'information à l'intérieur, pourquoi ne pas simplement la centraliser?

À la FCEI, nous passons un temps fou à réfléchir, par exemple, à la manière dont nous devons communiquer les informations à nos membres afin qu'elles soient claires, concises et directes. C'est ce que veulent les entrepreneurs.

Nous avons besoin d'un langage, d'un format et d'une méthode qui leur permettent d'accéder rapidement à ces informations sans avoir à se plier en quatre et à passer des heures à essayer de comprendre quels détails ils doivent fournir exactement. C'est ce que signifie concrètement réduire les formalités administratives : il faut rationaliser les choses.

La sénatrice Wallin : Merci beaucoup.

La sénatrice Martin : Merci d'être ici et merci pour vos excellents rapports. J'ai pris connaissance de celui portant sur le coût de la réglementation pour les petites entreprises, dont nous venons de parler, ainsi que du rapport de janvier 2025 sur l'élimination des obstacles. J'ai quelques questions à ce sujet. Mais tout d'abord, en ce qui concerne cette catégorie des PME,

business, there are microbusinesses. I would love to see a separate category for them specifically.

In terms of access to government funding specific to microbusinesses, there are very few. They're usually lumped in with small businesses. Because of the paperwork involved, and if it's only one to four employees, it would be next to impossible.

These are the challenges that I have seen, and I would love to see a separate category for microbusinesses, but what are your thoughts and experience on microbusinesses?

Mr. Gaudreault: It's an excellent point. I will mention again: Half of all businesses in this country are considered microbusinesses according to our official statistics, which are businesses with fewer than five employees. If they are the majority of our businesses, there should be considerable effort put into making sure that they can succeed.

For us, that comes mostly as a priority: It means having a simpler business environment. Because, quite frankly, beyond any new programs and anything you can put in place, if you make things simpler for those two-person or three-person business models, that will greatly increase the chances that their businesses will be successful. That's what they're telling us. They need things to go faster to be simpler.

But you're also right in saying that the reality of those businesses is not the reality, in many cases, of larger businesses with 50 employees or 500 employees. There certainly needs to be an increased understanding of the nature of entrepreneurship in this country. This is not a country predominantly with medium-sized or 50-employee businesses; we have a microbusiness economy. So let's put them at the top of our priority list.

Ms. Auger: I would also add to that. When we survey our members about reducing costs — however the cost of doing business is reduced, whether it's with reduction of red tape or reduction of taxes, et cetera — we ask what would be the first thing they would do. At the top of the list, business owners have said that they would reinvest in their business, invest in their staff and invest in machinery. Businesses are not looking to hold on to that money. They're looking for ways to make their business better — better for their staff and better investment — and continue to grow.

la plupart sont des petites entreprises, mais parmi celles-ci, il existe des microentreprises. J'aimerais beaucoup voir une catégorie distincte spécialement dédiée à ces dernières.

Il y a très peu de financement public destiné expressément aux microentreprises. En général, on les amalgame aux petites entreprises. En raison des formalités administratives à remplir pour obtenir un financement semblable, c'est pour ainsi dire impossible pour une entreprise ne comptant qu'un à quatre employés.

Ce sont les difficultés que j'ai été à même d'observer pour les microentreprises, et j'aimerais beaucoup les voir dans une catégorie distincte, mais pouvez-vous nous dire quelle est votre opinion et votre expérience en la matière?

M. Gaudreault : C'est un excellent point. Je le répète : selon nos statistiques officielles, la moitié des entreprises de ce pays sont considérées comme des microentreprises, c'est-à-dire qu'elles comptent moins de cinq employés. Comme elles représentent la majorité de nos entreprises, des efforts considérables devraient être déployés pour s'assurer qu'elles puissent prospérer.

Pour nous, c'est vraiment une priorité. Il faut leur offrir un environnement commercial plus simple. En toute franchise, au-delà de tout nouveau programme et de toute mesure que vous pouvez mettre en place, si vous simplifiez les choses pour ces entreprises à deux ou trois personnes, vous augmentez considérablement leurs chances de réussite. C'est ce que ces gens-là nous disent. Ils ont besoin que les choses se fassent plus rapidement et plus simplement.

Mais vous avez également raison de dire que la réalité de ces microentreprises n'est pas, le plus souvent, celle des grandes entreprises comptant 50 ou 500 employés. Il est certes nécessaire de mieux saisir la nature de l'entrepreneuriat au Canada. Ce n'est pas un pays où prédominent les entreprises de taille moyenne ou comptant 50 employés; nous avons une économie de microentreprises. Mettons-les donc en tête de notre liste de priorités.

Mme Auger : J'ajouterais également une chose. Lorsque nous interrogeons nos membres au sujet de la réduction des coûts — quelle que soit la manière dont les coûts d'exploitation sont réduits, que ce soit par la simplification des formalités administratives ou la baisse des impôts, etc. —, nous leur demandons quelle serait la première chose qu'ils feraient. En tête de liste, les chefs d'entreprise nous répondent qu'ils réinvestiraient dans leur entreprise, dans leur personnel et dans de l'équipement. Les entrepreneurs ne souhaitent pas engranger les fonds obtenus. Ils cherchent plutôt des moyens d'améliorer leur entreprise, tant pour leur personnel que pour les investisseurs, et de poursuivre leur croissance.

Senator Martin: Whether it's the federal government or BDC or banks, there needs to be targeted financing programs for microbusinesses, but there are not very specific targeted programs like that, correct?

Mr. Gaudreault: I don't think we're seeing a lot of those programs. Quite frankly, what we would be worried about is saying, "Okay, we have a problem. There are programs but they are complicated. Let's launch a new program." We need to ensure what we're hearing from small business owners: There's already a lot of different options which, quite frankly, do not seem to work very well for a lot of them. The first order of priority in our view at CFIB should be to streamline things and make things simpler. This will free up some resources to channel through to businesses.

Ms. Auger: When it comes to program design, I would avoid picking winners and choosing losers. That's what we're seeing right now with some of those tariff programs. It just seems like we're picking and choosing who is going to get some of the funds and the program access. Just make it easier across the board for small- and medium-sized businesses and make it easy to access.

Senator C. Deacon: I'm going to keep building on this as it relates to where the bulk of wealth is created in the world which is in intangible assets, yet we have a lending system that focuses entirely on tangible assets. Rather than trying to fix systems that don't want to be fixed, our banks are very happy being low in the ranking of CFIB for 20 years because they stay there. That's the reality of the results that I've seen year after year. The banks seem to be happy with that. My view is, okay, let's figure out who wants to be at the top of that list competing with credit unions and others who are really serving our small businesses.

What I'm seeing is there are private debt lenders and financial technology lenders that are looking at different types of data like customer acquisition, customer retention and the return on investment in the cost of customer acquisition, as well as the lifetime cost and lifetime value of a customer and looking at how successful a business is at creating value for those that it serves. Those sorts of data are very reliable for a lender because they can see how cash flow will be growing if they keep investing in what is making it work.

La sénatrice Martin : Que ce soit le gouvernement fédéral, la BDC ou les banques, il faudrait des programmes de financement ciblés pour les microentreprises, mais il n'en existe pas actuellement, n'est-ce pas?

M. Gaudreault : Je ne pense pas qu'il existe un grand nombre de programmes de la sorte. Très franchement, nous craignons surtout de voir les autorités choisir de lancer un nouveau programme en réaction à la trop grande complexité de ceux qui sont déjà en place. Nous devons tenir compte de ce que nous disent les propriétaires de petites entreprises : il existe déjà de nombreuses options différentes qui, il faut bien le dire, ne semblent pas très efficaces pour beaucoup d'entre eux. Selon la FCEI, la grande priorité devrait être de rationaliser et de simplifier les choses. Cela permettra de libérer certaines ressources qui pourront être réaffectées aux entreprises.

Mme Auger : En matière de conception de programmes, j'éviterais de désigner à l'avance des gagnants et des perdants. C'est ce que nous observons actuellement avec certains programmes mis en œuvre en réponse aux droits de douane. On dirait que l'on choisit ceux qui vont bénéficier d'une partie des fonds et de l'accès au programme. Il faudrait simplement faciliter l'accès à tous les programmes pour les petites et moyennes entreprises.

Le sénateur C. Deacon : Je veux revenir au fait que notre système de crédit se concentre exclusivement sur les actifs corporels alors même que ce sont les actifs incorporels qui constituent la source principale de création de richesse dans le monde. On ne devrait pas essayer de réparer des systèmes qui ne veulent pas être réparés. En effet, nos banques semblent se satisfaire pleinement de leur faible classement dans le palmarès de la FCEI depuis 20 ans, car elles ne font rien pour l'améliorer. C'est la réalité des résultats que je suis à même d'observer année après année. Les banques semblent bien s'en accommoder. J'estime donc qu'il faudrait essayer de déterminer qui veut être en tête de ce classement et rivaliser avec les coopératives de crédit et les autres acteurs qui sont vraiment au service de nos petites entreprises.

Ce que je constate, c'est qu'il existe des prêteurs privés et des prêteurs spécialisés dans les technologies financières qui s'intéressent à différents types de données, comme celles portant sur la prospection et la fidélisation de la clientèle, ainsi que le retour sur investissement du coût d'acquisition client, ainsi que le coût et la valeur à vie d'un client, et qui évaluent dans quelle mesure une entreprise réussit à créer de la valeur pour ceux qu'elle sert. Ce type de données est très utile pour un prêteur, car cela lui permet de voir comment les flux de trésorerie vont évoluer s'il continue à investir dans ce qui fonctionne.

We're finally moving toward open banking after seven years of waiting not too patiently. Can you speak about the opportunity with non-traditional lenders because I think that's where we've got to focus our time.

Mr. Gaudreault: Absolutely. Ms. Auger, you might want to add to that, but I will just say one thing. You are absolutely right in highlighting this in the sense that more choices and more options will obviously lead to better options for businesses, lower costs and more access to financing, and that's part of the solution. You have the traditional banking sector and you have credit unions, but you can have more modern options, as I would put it, or additional options that, quite frankly, other countries have developed well ahead of us. As a business organization, we would certainly welcome that kind of entrepreneurial spirit in the financial industry as well, and our members would welcome more options and more choices.

Ms. Auger: Just to add to that, we've certainly been supportive of open banking as a way to add more competition and reduce the cost of banking fees for small business owners, but also maybe make it more competitive and ensure that customer service standards increase with the banks.

You're probably aware the Competition Bureau is doing a consultation right now. One of our remarks to them was that as they're looking at access to financing for SMEs, I don't think the Competition Bureau can exclude taking a look at how open banking could impact the possibilities. Right now, their terms of reference do not include taking a look at open banking. That would be one of our recommendations to them to ensure that other products that are not necessarily part of the banking world today are part of this study to ensure that it opens the door and makes it more competitive.

Senator C. Deacon: The other thing I've really noticed is: When I did a study a year or so ago on the blended programs from government and support programs, we found 134. One had key performance indicators, or KPIs; that was a program that was cut. There are KPIs based on outcomes, which is what actually happens when the money is put in, and it's in a way that helps the business and does not necessarily achieve a government objective.

Après sept années d'attente pas très patiente, nous nous dirigeons enfin vers un système bancaire ouvert. Pouvez-vous nous parler des possibilités offertes par les prêteurs non traditionnels, car je pense que c'est là que nous devons concentrer nos efforts?

M. Gaudreault : Mme Auger voudra peut-être vous répondre à ce sujet, mais je me contenterai de dire une chose. Vous avez tout à fait raison de souligner ce point, dans la mesure où un choix plus large et davantage de possibilités conduiront inévitablement à de meilleures options pour les entreprises, à une réduction des coûts et à un meilleur accès au financement, autant d'éléments qui font partie de la solution. Il y a le secteur bancaire traditionnel et les coopératives de crédit, mais il existe aussi des options plus modernes, si je puis dire, ou des options supplémentaires que, très franchement, d'autres pays ont mises au point bien avant nous. Un regroupement comme le nôtre serait certes favorable à un esprit d'entreprise de la sorte dans le secteur financier également, et nos membres seraient heureux de disposer de plus d'options et de choix.

Mme Auger : Pour compléter cela, je dirais que nous avons toujours préconisé un système bancaire ouvert comme moyen d'accroître la concurrence et de réduire les frais bancaires pour les propriétaires de petites entreprises, mais aussi peut-être de rendre ce secteur plus compétitif et d'assurer l'application de normes de service à la clientèle plus rigoureuses dans les banques.

Vous savez probablement que le Bureau de la concurrence mène actuellement une consultation. Nous avons notamment fait valoir à cette occasion que le Bureau se doit absolument de prendre en compte, dans le cadre de son examen de l'accès au financement pour les PME, l'impact qu'un système bancaire ouvert pourrait avoir sur l'éventail des possibilités offertes. Il n'est pas prévu dans le mandat du Bureau que l'on examine pour l'instant la question du système bancaire ouvert. Ce serait l'une de nos recommandations à son intention, afin de garantir que d'autres produits qui ne font pas nécessairement partie de l'offre bancaire actuelle soient pris en compte dans cette étude, de telle sorte que cette avenue soit bel et bien envisagée en vue de renforcer la concurrence.

Le sénateur C. Deacon : Il y a une autre chose que j'ai remarquée. Nous avons mené une étude il y a environ un an sur les programmes de prêts et de soutien du gouvernement, et nous en avons recensé 134. Un seul d'entre eux, et c'est un programme qui a été supprimé depuis, comportait des indicateurs clés de performance qui étaient basés sur les résultats, c'est-à-dire sur ce qui se passe réellement lorsque l'argent est investi de manière à aider l'entreprise sans nécessairement contribuer à l'atteinte d'un objectif gouvernemental.

If we turned that around and had the programs focus on what helps the business — if the business decides that — that's really the biggest problem we have right now. The program is to satisfy a government objective, not a business objective.

Mr. Gaudreault: That's something we're also seeing. First of all, in the first place, what we're missing most of the time when the KPIs are there is they are more like effort KPIs rather than outcome KPIs. Definitely the needs of businesses have to be placed at the core of those programs. You're right in highlighting that having clear objectives in terms of outcomes for business owners is a great way of achieving that.

Senator C. Deacon: Thank you very much.

The Chair: Based on that exchange, be prepared to receive another invitation when we announce the budget implementation act on open banking. We want your insights.

Senator Ringuette: My question is: What seems to be the range of loan that is most difficult for your members to acquire? There must be a range there that you can identify in your data.

Ms. Auger: You mean an amount?

Senator Ringuette: Yes.

Ms. Auger: I don't know that we have that.

Mr. Gaudreault: What our data is showing is that for smaller businesses, the approval rate is lower than for medium-sized businesses. If it's smaller loans, usually the rejection rates will tend to be higher at least for the small businesses. Here I correlate the amount of the loan with the size of the business. We would probably see a correlation because a lot of those microbusinesses are, as we were highlighting, service businesses that don't have collateral, so for them it will be tougher to secure a loan for their growth.

That's also one of the important market failures we're seeing right now. We have a lot of service-based businesses in the economy, and they're having difficulty accessing capital.

Senator Ringuette: From my conversation with the business community around me, their first lending choice would be the bank or the local co-op — the caisse populaire — but then yesterday, we had Innovation, Science and Economic

Si nous inversions la tendance et que les programmes se concentraient sur ce qui aide les entreprises — si celles-ci en décident ainsi —, nous réglerions vraiment le plus gros problème auquel nous sommes confrontés actuellement alors que les programmes offerts visent l'atteinte des objectifs du gouvernement, plutôt que ceux des entreprises.

M. Gaudreault : C'est quelque chose que nous constatons également. Tout d'abord, ce qui nous manque le plus souvent lorsque les indicateurs clés de performance sont présents, c'est qu'ils semblent davantage mesurer les efforts déployés que les résultats obtenus. Il est certain que les besoins des entreprises doivent être placés au cœur de ces programmes. Vous avez raison de souligner que le fait d'avoir des objectifs clairs quant aux résultats visés par les chefs d'entreprise est un excellent moyen d'y parvenir.

Le sénateur C. Deacon : Merci beaucoup.

Le président : Sur la base de cet échange, préparez-vous à recevoir une autre invitation lorsque nous annoncerons la loi d'application du budget portant sur le système bancaire ouvert. Nous tenons à connaître votre avis sur cette question.

La sénatrice Ringuette : Ma question est la suivante : dans quelle fourchette semblent se situer les prêts les plus difficiles à obtenir pour vos membres? Il doit y avoir une fourchette que vous pouvez établir grâce à vos données.

Mme Auger : Vous voulez parler du montant des prêts demandés?

La sénatrice Ringuette : Oui.

Mme Auger : Je ne suis pas certaine que nous ayons des chiffres à ce sujet.

M. Gaudreault : Nos données montrent que le taux d'approbation est plus faible pour les petites entreprises que pour celles qui sont de taille moyenne. S'il s'agit de prêts de faible montant, les taux de refus ont généralement tendance à être plus élevés, du moins pour les petites entreprises. Ici, je mets en corrélation le montant du prêt et la taille de l'entreprise. Nous observerions probablement un lien semblable, car bon nombre de ces microentreprises sont, comme nous l'avons souligné, des entreprises de services qui n'ont pas de garantie à offrir. Il leur est donc plus difficile d'obtenir un prêt pour financer leur croissance.

C'est également l'une des défaillances importantes du marché que nous observons actuellement. Notre économie compte de nombreuses entreprises de services qui arrivent difficilement à accéder à des capitaux.

La sénatrice Ringuette : D'après mes conversations avec les entrepreneurs de mon entourage, leur premier choix en matière de prêt serait la banque ou la coopérative de crédit locale — la caisse populaire. Nous avons toutefois reçu hier un représentant

Development Canada here which has a slate of programs, and then you have BDC which has a slate of programs, and then different provincial governments also have programs.

To me, it doesn't seem like there is a lack of money, as Senator Marshall has said. It seems to me that when an entrepreneur is looking for a loan, the first option will be the local lender, whether it's a bank or others. If that doesn't work, then they have to look at the entire slate of possibilities.

Let me phrase it this way: In regard to potential federal loan programs, would it not be better and more efficient to have BDC be the federal business loan entity rather than have loans spread out in different departments, just to start?

From the conversation we had with BDC yesterday in regard to small businesses and microbusinesses, they seemed to be really streamlining the process so that it's efficient time-wise because when you want a loan, you want it in a timely fashion too.

What is your opinion?

Mr. Gaudreault: Just to address government efficiency, there is no question that if the resources are spread out among a larger number of organizations, there will be more inefficiencies in a way because all of these organizations need to do their own admin.

You want, as an entrepreneur, to build a project and get supported. Then you'll be told at that institution that the highest amount is that much, and then you need to go to another organization. It's kind of like a patchwork. How is that really efficient as opposed to something that would be simpler?

I think that's why we're calling for some kind of streamlining. In our assessment, there are a lot of different organizations that are devoted to financing a lot of programs, so perhaps if there are fewer, you have more efficiency. Not only is it easier for businesses to understand which door they can knock on, but they can also be more efficient in the delivery of those supports.

[*Translation*]

Senator Dalphond: I welcome our witnesses.

d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, un ministère qui propose toute une gamme de programmes, et il en va de même de la BDC et des différents gouvernements provinciaux.

Comme le faisait valoir la sénatrice Marshall, le problème ne vient pas d'un manque d'argent disponible. Il me semble que lorsqu'un entrepreneur cherche à obtenir un prêt, sa première option est le prêteur local, qu'il s'agisse d'une banque ou d'un autre établissement. Si cela ne fonctionne pas, il doit alors examiner toute la gamme des possibilités.

Je vais peut-être reformuler le tout en vous posant une question. En ce qui concerne les programmes fédéraux de prêts pouvant être accessibles, ne serait-il pas préférable et plus efficient que la BDC soit l'organisme fédéral chargé des prêts aux entreprises, plutôt que de répartir ces prêts entre différents ministères?

D'après les échanges que nous avons eus hier avec les représentants de la BDC au sujet des petites entreprises et des microentreprises, on semble vraiment vouloir rationaliser le processus afin de le rendre plus efficient du point de vue des délais de traitement, car ceux qui ont besoin d'un prêt doivent aussi l'obtenir rapidement.

Qu'en pensez-vous?

M. Gaudreault : Il est indéniable que si les ressources sont réparties entre un plus grand nombre d'organisations, il y aura davantage de pertes d'efficience, du fait que chacune de ces organisations devra gérer ses propres programmes à cette fin.

En tant qu'entrepreneur, vous souhaitez monter un projet et obtenir un soutien. Vous présentez alors une demande à une institution qui vous indique que vous excédez le montant maximal prévu, et que vous devez vous adresser à une autre organisation. C'est un peu comme une mosaïque. En quoi cela est-il vraiment efficient par rapport à un système qui serait plus simple?

C'est notamment pour cette raison que nous réclamons une certaine rationalisation. Selon notre évaluation, il existe de nombreuses organisations différentes qui se consacrent au financement d'un grand nombre de programmes. nous estimons donc que l'on pourrait gagner en efficience s'il y en avait moins. Non seulement il serait plus facile pour les entreprises de savoir à quelle porte frapper, mais on pourrait aussi offrir ce soutien de façon plus efficiente.

[*Français*]

Le sénateur Dalphond : Bienvenue à nos témoins.

There were financing issues. When you conducted the survey, the Bank of Canada's interest rate rose from 0.25% to 4.50%. Right now, it's much lower. The next survey will be in 2026. Based on the information you have, is there some relief in terms of financial pressure?

Mr. Gaudreault: We conducted a monthly follow-up survey on the health of businesses and business conditions called the Business Barometer®, which contains data on ease of access to credit. We have seen the peak surpassed recently, as credit conditions have eased with the drop in interest rates. However, a significant percentage of businesses, including in recent months, still report that access to credit is a challenge for them.

In recent years, I have been saying that entrepreneurs have had to run a series of marathons. Now we are congratulating ourselves because we think the economy has been resilient. However, what we may not see beyond that is a certain fatigue and erosion of entrepreneurs' financial resilience. Our major surveys on financing show that, every three years, the proportion of companies seeking financing increases. This is a long-term trend. Will this be the case when we conduct the survey in 2026? We are a little afraid to find that out, actually.

Senator Dalphond: So, the financial pressure to repay debts has decreased, but the problem is access to loans. Has the rejection rate remained high or has it decreased?

Mr. Gaudreault: We haven't measured it. In our 2026 report, we will measure the loan rejection rate.

Regarding the financial condition of businesses, in our monthly follow-up survey, we are seeing a record number of businesses saying that demand for their products and services is insufficient. This means that their ability to generate revenue and finance their growth and operations is diminished. In some cases, they are carrying significant debt from the COVID period. This cannot be denied. All of this represents baggage that businesses continue to carry. We are hopeful that things will return to normal, but our figures show that some financial weakness remains.

Senator Dalphond: You had suggestions at the end of the third report, including that the government should ensure that banks comply with the code of conduct on banks' relations with small- and medium-sized enterprises. Has there been any progress in discussions with the government and the regulator?

Il y avait des problèmes de financement. Au moment où vous avez fait le sondage, le taux d'intérêt de la Banque du Canada est passé de 0,25 à 4,50 %. En ce moment, c'est beaucoup plus bas. Le prochain sondage sera en 2026. Selon les indications que vous avez, en ce qui concerne la pression financière, y a-t-il un certain répit?

M. Gaudreault : On a fait un sondage de suivi mensuel de la santé des entreprises et des conditions d'affaires qu'on appelle le Baromètre des affaires^{MD} qui contient des données concernant la facilité d'accès au crédit. Donc, on a vu effectivement le pic être dépassé récemment, puisque les conditions de crédit ont été facilitées avec la baisse du taux d'intérêt. Il reste qu'il y a encore un pourcentage important d'entreprises, incluant dans les derniers mois, qui mentionnent que l'accès au crédit est un défi pour elles.

Dans les dernières années, j'aime dire qu'il y a eu une succession de marathons que les entrepreneurs ont dû courir. Maintenant, on se félicite, parce qu'on se dit que l'économie a été résiliente. Toutefois, peut-être que ce qu'on ne voit pas en dehors de cela est une certaine fatigue et une érosion de la résilience des entrepreneurs dans leur capacité financière. On voit dans nos sondages majeurs sur le financement qu'à chaque trois ans, la proportion d'entreprises qui ont demandé du financement croît. Cela est sur le long terme. Est-ce que c'est ce qu'on verra lorsqu'on fera le sondage en 2026? On a un peu peur de constater cela, effectivement.

Le sénateur Dalphond : Donc, la pression financière pour rembourser les dettes a baissé, mais le problème est l'accès aux prêts. Est-ce que le taux de refus est resté élevé ou a-t-il baissé?

M. Gaudreault : On ne l'a pas mesuré. Dans notre rapport de 2026, on va mesurer le taux de refus sur les prêts.

Concernant la condition financière des entreprises, dans notre sondage de suivi mensuel, on voit un nombre record d'entreprises qui disent que la demande est insuffisante pour leurs produits et services. Donc, leur capacité de générer des revenus et de financer leur croissance et leurs opérations est diminuée. Il y a parfois une dette importante qu'ils traînent depuis la période COVID. Il ne faut pas le nier. Tout cela représente un bagage que l'on continue de traîner. On a l'espoir que les choses vont se normaliser, mais nos chiffres démontrent qu'il y a encore une certaine faiblesse financière.

Le sénateur Dalphond : Vous aviez des suggestions à fin du troisième rapport, notamment au gouvernement de s'assurer que les banques respectent le code de conduite sur les relations des banques avec les petites et moyennes entreprises. Y a-t-il eu du progrès au niveau des discussions avec le gouvernement et avec le régulateur?

[English]

Ms. Auger: I think those conversations came up a lot when we met directly with the banks to talk about how they interact with their clients, specifically small businesses.

We haven't seen much change within the code itself since this last report came out, but there is always room for improvement, making sure that SMEs are better understood within the banking code.

[Translation]

Senator Dalphond: Thank you.

The Chair: That concludes the first round. I also have a question for you. Would you be able to give us an extra 10 or 15 minutes? I can see that there is interest in a second round of questions. Thank you very much for your time.

We are conducting our study on access to credit and capital markets for SMEs, again in relation to productivity. Do you see any differences among provinces? Do some provinces have easier access to capital? There is one province I know more about, as I am from Quebec, where there are tools such as Investissement Québec and others. Is access to credit and capital markets for SMEs similar from one province to another?

Mr. Gaudreault: That's an excellent question.

Ms. Auger: That's an excellent question.

I was trying to see if we had the details by province. We don't have that with us today. I can certainly follow up on that.

However, what we do have in our report is by bank, and even by bank, there is still some information. We can see that Desjardins has a rejection rate of 7%, which is quite low compared to other banks. If we look at ATB, which is available only in Alberta, their rejection rate is 34%. So, we see regional differences rather than provincial differences.

The Chair: You mentioned earlier that you much prefer tax cuts to new programs, since it's up to businesses to decide. Do you have an opinion on the productivity super-deduction in the latest budget, which is similar to what is done in the United States — that is, spending immediately rather than amortizing — thereby accelerating growth? Is this a measure that can help increase productivity?

[Traduction]

Mme Auger : Je pense que ces questions sont fréquemment abordées dans nos contacts directs avec les banques pour discuter de la manière dont elles interagissent avec leurs clients, et en particulier avec les petites entreprises.

Nous n'avons pas constaté beaucoup de changements dans le code lui-même depuis la publication du dernier rapport, mais il y a toujours matière à amélioration afin de mieux prendre en compte la situation des PME dans le code de conduite des banques.

[Français]

Le sénateur Dalphond : Merci.

Le président : Cela termine la première ronde. J'aurais également une question pour vous. Auriez-vous 10 ou 15 minutes supplémentaires à nous accorder? Je vois qu'il y a de l'intérêt pour une seconde ronde de questions. Merci beaucoup de votre temps.

On fait notre étude sur l'accès au crédit et aux marchés des capitaux pour les PME, toujours en lien avec la productivité. Voyez-vous des différences entre les provinces? Y a-t-il des provinces qui ont des accès plus faciles au capital? Il y a une province que je connais davantage, parce que je suis du Québec, où il y a des outils comme Investissement Québec et autres. Est-ce similaire d'une province à l'autre pour l'accès au crédit et aux marchés des capitaux pour les PME?

M. Gaudreault : C'est une excellente question.

Mme Auger : C'est une excellente question.

J'essayais de voir si on avait le détail par province. On ne l'a pas avec nous aujourd'hui. Je peux sûrement faire un suivi à ce sujet.

Cependant, ce qu'on a dans notre rapport est par banque, puis même par banque, il y a quand même de l'information. On voit que Desjardins a un taux de rejet de 7 %, ce qui est assez bas, comparativement aux autres banques. Si on regarde ATB, qui est seulement disponible en Alberta, leur taux de rejet est de 34 %. Donc, on voit des différences régionales plutôt que par province.

Le président : Vous avez mentionné plus tôt que vous préférez de loin des baisses d'impôt que de nouveaux programmes, parce que c'est aux entreprises à décider. Avez-vous une opinion sur leur super déduction à la productivité dans le dernier budget où on se rapproche de ce qui se fait aux États-Unis, c'est-à-dire qu'on va passer à la dépense immédiatement plutôt que de l'amortir, donc on accélère? Est-ce une mesure qui peut aider à l'augmentation de productivité?

Mr. Gaudreault: Yes. I think these are measures that we have supported and that we at CFIB like to see. It's part of the set of tools we have in the works to improve our tax competitiveness.

You wisely compare this to the United States, which has a very competitive system. I think that in terms of taxation, there are certainly things we should follow. We are pleased to see what is in the budget.

[English]

Senator Varone: Again, I go back to my introduction to CFIB, which came in the late 1990s. In 1998, you led the charge against the provincial government changing its realty tax regime from a category-style system to a current value system.

To explain to my colleagues, what that meant was a business in North York and a business down in the city of Toronto doing the exact same thing had two different property tax bases because now they were based on the value versus the category.

You started a petition that I remember caught wildfire, and then we all lost that battle. CBAs are now part of the landscape in Ontario. One of the things that struck me about CFIB — and it goes to your advocacy side — is you started doing workshops on how to appeal property taxes.

I'm looking at access to capital. You do have a substantial database in terms of helping small businesses, whether it be with HR forms or other items.

Do you do that with respect to access to capital? Do you conduct workshops to allow them to understand? You've got the data and the database, and you know where the money is in terms of the banking. Is that something that you are pushing?

Ms. Auger: Within CFIB, you're absolutely correct that we offer a sort of helpline as a resource for small business owners. If you're a member of CFIB, you can call in and reach one of our business counsellors and get advice on anything from HR to the financing programs available in your province or what would be available to your sector. Our business resources will do the research and send them that information. That is one of the benefits of being part of CFIB as a small business owner.

M. Gaudreault : Oui. Je pense que ce sont des mesures qu'on a appuyées et qu'on aime voir du côté de la FCEI. Cela fait partie de l'ensemble des outils en chantier qu'on a pour améliorer notre compétitivité fiscale.

Judicieusement, vous faites la comparaison avec les États-Unis qui ont un régime très compétitif. Je pense que sur leurs éléments de fiscalité, il y a certainement des choses que l'on devrait suivre. On est heureux de voir ce qu'il y a dans le budget.

[Traduction]

Le sénateur Varone : Je reviens encore une fois au moment où j'ai découvert la FCEI, à la fin des années 1990. En 1998, vous avez mené la charge contre le gouvernement provincial qui voulait changer son régime d'imposition foncière, passant d'un système par catégorie à un système basé sur la valeur actuelle.

Pour que mes collègues comprennent bien, cela signifiait qu'une entreprise de North York et une autre dans la ville de Toronto faisant exactement la même chose se retrouvaient avec deux assiettes foncières différentes, car celles-ci étaient désormais fondées sur la valeur, plutôt que sur la catégorie.

Vous avez alors lancé une pétition qui, je m'en souviens, s'est répandue comme une traînée de poudre, mais nous avons tous perdu cette bataille. Les évaluations de la valeur actuelle font désormais partie du paysage en Ontario. L'une des choses qui m'ont frappé à propos de la FCEI — et cela concerne votre rôle de défenseur des droits —, c'est que vous avez commencé à organiser des ateliers sur la manière de contester les impôts fonciers.

Je m'intéresse à l'accès au capital. Vous disposez d'une base de données importante pour aider les petites entreprises, aussi bien pour les formulaires de gestion des ressources humaines que pour d'autres éléments.

En faites-vous autant pour l'accès au capital? Organisez-vous des ateliers pour leur permettre de savoir de quoi il en retourne exactement? Vous disposez de cette base de données, et vous savez où se trouve l'argent au sein du système bancaire. Est-ce quelque chose que vous encouragez?

Mme Auger : Au sein de la FCEI, vous avez tout à fait raison, nous offrons une sorte de ligne d'assistance, qui se veut une ressource pour les propriétaires de petites entreprises. Les membres de la FCEI peuvent appeler pour joindre l'un de nos conseillers en affaires et obtenir des conseils sur tout, des ressources humaines aux programmes de financement disponibles dans leur province ou dans leur secteur. Nos conseillers en affaires effectueront les recherches nécessaires et leur enverront ces informations. C'est l'un des avantages d'être membre de la FCEI quand on est propriétaire d'une petite entreprise.

In addition to that, we host webinars and have done a series of webinars on various topics, from learning how to import to program availability. I will say that when it comes to learning about new programs in the federal government or at the provincial level, those are never highly attended.

While we have tried a various range of subjects, if the program does not meet the needs of that specific business in terms of the specific time and need, they won't take the time out of their day to come and learn about it.

Senator Martin: As a B.C. senator, I couldn't help but notice your report from January 2025 about removing roadblocks and the impact of the sales tax on capital investment. That was a very interesting section. You make a recommendation for the British Columbia, Saskatchewan and Manitoba provincial governments. Can you talk more about this specific point?

Mr. Gaudreault: Yes. This is one research report that was put together by our Western colleagues. The central point of this report is the productivity issue that we have in Canada, and you need to address it through various ways. One of the core ways is investment and making sure that there is enough private investment.

Here you have an issue with the tax system in those provinces where basically businesses in those provinces are being penalized compared to businesses in other provinces when it comes to investment for the growth of their business.

What we recommended at CFIB is that provincial governments address those sorts of gaps or inefficiencies in the tax system so that businesses from those provinces are not at a disadvantage when it comes to investing for their business.

Again, that's part of the efforts at CFIB that we're making in ensuring there is a sound business environment, not just at the federal level but at all provincial levels. That's why we have colleagues across the country. We're proud to say we have regional teams and teams in all of the provinces working closely with the governments.

Quite honestly, the task is so big in our view that it needs to be addressed not just at the federal level but also at the provincial level and even — as the senator was pointing out earlier — at the local level as well when it comes to the local level of taxation.

Senator C. Deacon: Since we're talking about the tax, and you have mentioned the tax quite a bit, I've seen a number of posts recently about the fact that small businesses tend to choose to push sales into another year when they're getting close to the marginal tax rate or next-level marginal tax rate. I don't

En outre, nous organisons des webinaires. Nous en avons réalisé toute une série sur divers sujets, allant de l'art de l'importation à l'éventail des programmes offerts. Je dois dire que nos ateliers sur les nouveaux programmes du gouvernement fédéral ou du gouvernement provincial ne suscitent jamais beaucoup d'intérêt.

Nous avons essayé divers sujets, mais si le programme ne répond pas aux besoins particuliers d'une entreprise, au bon moment, les entrepreneurs ne prendront pas le temps de venir s'informer.

La sénatrice Martin : En tant que sénatrice de la Colombie-Britannique, je n'ai pu m'empêcher de remarquer votre rapport de janvier 2025 visant à éliminer les obstacles et à réduire l'effet de la taxe de vente sur les investissements en capital. C'est un article très intéressant. Vous y formulez une recommandation à l'intention des gouvernements provinciaux de la Colombie-Britannique, de la Saskatchewan et du Manitoba. Pouvez-vous nous en dire plus sur ce point précis?

M. Gaudreault : Oui. Il s'agit d'un rapport de recherche rédigé par nos collègues de l'Ouest. Le point central de ce rapport est le problème de productivité qui s'observe au Canada, auquel il faut s'attaquer de différentes manières. L'une des principales solutions consiste à investir et à faire en sorte qu'il y ait suffisamment d'investissements privés.

Il y a un problème dans le régime fiscal de ces provinces, où les entreprises sont pénalisées par rapport à celles d'autres provinces lorsqu'il s'agit d'investir dans leur croissance.

La FCEI recommande aux gouvernements provinciaux de corriger ces lacunes ou ces inefficacités du régime fiscal afin que les entreprises de ces provinces ne soient pas désavantagées lorsqu'il s'agit d'investir dans leurs activités.

Encore une fois, cela fait partie des efforts que nous déployons à la FCEI pour garantir un environnement commercial sain, non seulement à l'échelle fédérale, mais aussi à l'échelle provinciale. C'est pourquoi nous avons des collègues un peu partout au pays. Nous sommes fiers de pouvoir dire que nous avons des équipes régionales et des équipes dans toutes les provinces qui travaillent en étroite collaboration avec les gouvernements.

Honnêtement, nous estimons que la tâche est si colossale qu'il faut non seulement prendre des mesures au niveau fédéral, mais aussi agir au niveau provincial et même, comme le soulignait un sénateur tout à l'heure, au niveau local et revoir la fiscalité locale.

Le sénateur C. Deacon : Puisque nous parlons de fiscalité et que vous avez beaucoup évoqué la question des taxes et des impôts, j'ai vu récemment plusieurs publications selon lesquelles les petites entreprises auraient tendance à reporter leurs ventes à une année ultérieure lorsqu'elles approchent du taux marginal

understand that as a former small business person because, yes, you're paying a larger amount on that next marginal tax rate, but it doesn't affect the previous level of income. Can you explain the reason for that?

Mr. Gaudreault: Without speaking too specifically about the various strategies that businesses will put in place to address that, we were talking about the threshold earlier and everything it will put in place — again, raising the threshold would address some of that kink that we're seeing when it comes to the small business tax rate statistics; it tends to kink. But one important point I should add about that, which is often overlooked, is there has been extensive analysis of that kink and, supposedly, that's why a small business tax rate is not the most efficient.

What people always overlook is this kink is so small that when you look at the line chart, you see that this is a very small proportion of all small business claimants who end up in that situation.

There was also research recently by Statistics Canada that showed that some businesses — and you're right in saying this — may push their sales. At the same time, you have certain businesses that would probably make investments earlier. That's counterbalancing this effect.

Our opinion is that, overall, it comes down to something that is not significant enough to challenge the notion of having a small business tax rate.

Senator C. Deacon: That's my sense, but I wanted to clarify. Thank you.

Senator Loffreda: I have a rapid closeout question. You had a lot of discussions with your federation members. You have a significant, important federation. If we can recommend one action to immediately improve access to capital for SMEs over the next 24 months, what would CFIB rank as the highest priority based on the discussions we've had today and the data that you told me you have? We can always use more data. You seem to have sufficient data, and you are doing a good job on that. What would you suggest we recommend?

Mr. Gaudreault: I would say leave more money in their pockets in the first place. That will address part of the financing needs of several of them.

Senator Loffreda: So less taxes?

Mr. Gaudreault: Exactly.

d'imposition ou du taux marginal d'imposition supérieur. En tant qu'ancien propriétaire d'une petite entreprise, je ne comprends pas cette stratégie, parce que, oui, on paie un montant plus élevé au taux marginal d'imposition supérieur, mais cela n'a aucune incidence sur la fourchette de revenus précédente. Pouvez-vous m'expliquer les raisons à cela?

Mr. Gaudreault : Sans entrer dans les détails des différentes stratégies que les entreprises mettent en place en réaction à cela, nous avons parlé tout à l'heure des seuils et de tout ce qu'ils impliquent. Encore une fois, le relèvement des seuils permettrait de corriger en partie cette distorsion qu'on observe dans les statistiques sur les taux d'imposition des petites entreprises, où l'on constate souvent des anomalies. Cependant, je tiens à ajouter un point important qui est souvent négligé : cette distorsion a fait l'objet d'analyses approfondies, et c'est probablement la raison pour laquelle le taux d'imposition des petites entreprises n'est pas le plus efficace.

Ce que les gens oublient toujours, c'est que cette distorsion reste très faible. Si l'on regarde les graphiques linéaires, on constate que cela ne concerne qu'une très petite proportion de toutes les petites entreprises qui se retrouvent dans cette situation.

Une étude récente de Statistique Canada a également révélé que certaines entreprises — et vous avez raison de le dire — reporteraient leurs ventes à une année ultérieure. Parallèlement, certaines entreprises font probablement des investissements plus tôt. Cela compense.

Nous estimons que, dans l'ensemble, ce n'est pas suffisamment répandu pour remettre en cause l'idée d'un taux d'imposition des petites entreprises.

Le sénateur C. Deacon : C'est mon impression aussi, mais je souhaitais clarifier cela. Merci.

Le sénateur Loffreda : J'ai une question rapide pour conclure. Vous avez eu de nombreuses discussions avec les membres de votre fédération, qui est importante et influente. Si nous pouvions recommander une mesure pour améliorer immédiatement l'accès au capital pour les PME au cours des 24 prochains mois, quelle serait la priorité absolue de la FCEI, d'après les discussions que nous avons eues aujourd'hui et les données que vous avez dit avoir en votre possession? On a toujours besoin de plus de données. Vous semblez disposer de passablement de données. Vous faites un excellent travail à cet égard. Qu'aimeriez-vous nous voir recommander?

Mr. Gaudreault : Je dirais qu'il faut avant tout leur laisser plus d'argent dans les poches. Cela répondrait en partie aux besoins de financement de plusieurs d'entre elles.

Le sénateur Loffreda : Donc moins d'impôts?

Mr. Gaudreault : Exactement.

Senator Loffreda: Yet in certain provinces, we have the most competitive environment when it comes to corporate taxes. Individual tax is another story. For corporate taxes, we're pretty competitive. Am I not correct on that?

Mr. Gaudreault: Senator, you give me an opportunity to mention another one of our research pieces that we did this summer where we compared the tax environments of a small business and a microbusiness. We had two case scenarios. We used all 10 Canadian jurisdictions compared with 20 select U.S. states, which are the ones closest to our economy that trade the most with us. There was a 20% gap in competitiveness.

I would challenge the fact that we have such a competitive business environment. I would also point out that even in those provinces — because quite a few have moved to a lower small business tax rate, to their credit — they still pay 9% at the federal level. We haven't made much progress on that front.

Senator Loffreda: So that is the one. Thank you.

The Chair: Thank you for sharing your studies with us. It could be very useful because this is where we are concerned.

[Translation]

Senator Henkel: It's not talked about much, but it's very important. A recent study conducted in Canada shows that 41% of entrepreneurs say they will close their businesses within the next five years. What do you think are the most critical obstacles preventing new owners from taking over? What do you think the consequences could be if nothing changes?

Ms. Auger: When it comes to new owners, there seems to be a shortage of Canadians willing to take over businesses. We see this in our data sources. We also see that other mechanisms are being put in place for succession, but with regard to employee ownership trusts, we see that some mechanisms will disappear, so this format will not work or has no advantages even if the entrepreneur takes all the risk.

[English]

When it comes to succession, there seems to be a bit of a disconnect with the number of businesses currently exiting and Canadians coming in to take over as well.

[Translation]

Mr. Gaudreault: We also produce research reports on the issue of business succession. We see this as a fairly significant challenge. The title of our latest report was *Succession Tsunami: Preparing for a decade of small business transitions in Canada*.

Le sénateur Loffreda : Pourtant, dans certaines provinces, nous avons des régimes des plus concurrentiels en matière d'impôt des sociétés. C'est une autre histoire pour l'impôt sur le revenu des particuliers. Mais en ce qui concerne l'impôt des sociétés, nous sommes très concurrentiels. N'ai-je pas raison?

M. Gaudreault : Sénateur, vous me donnez l'occasion de mentionner une autre recherche que nous avons effectuée cet été, dans laquelle nous avons comparé les régimes fiscaux des petites entreprises et des microentreprises. Nous avons analysé deux scénarios. Nous avons pris les dix provinces canadiennes et les avons comparées à 20 États américains sélectionnés, soit ceux qui sont les plus proches de notre économie et qui commercent le plus avec nous. Il y avait un écart de compétitivité de 20 %.

Je tiens également à souligner que même dans ces provinces — car bon nombre d'entre elles ont réduit le taux d'imposition des petites entreprises, ce qui est tout à leur honneur —, celles-ci paient toujours 9 % d'impôt au fédéral. Nous n'avons pas fait beaucoup de progrès sur ce front.

Le sénateur Loffreda : C'est donc cela. Merci.

Le président : Merci de nous avoir présenté vos études. Elles pourraient nous être très utiles, car c'est précisément ce qui nous préoccupe.

[Français]

La sénatrice Henkel : On n'en parle pas beaucoup, et pourtant, ils sont très importants. Une étude récente menée au Canada démontre que 41 % des entrepreneurs disent qu'ils fermeront leur entreprise dans les cinq prochaines années. Quels sont les obstacles les plus critiques, d'après vous, qui empêchent les repreneurs de prendre la relève? Quelles pourraient être les conséquences, d'après vous, si rien ne change?

Mme Auger : Pour la question des repreneurs, il semble y avoir un manque de Canadiens qui veulent reprendre les entreprises. On voit cela dans nos sources de données. Aussi, on voit que d'autres mécanismes sont mis en place pour la succession, mais en ce qui a trait à la fiducie collective d'employés, on voit qu'il y a des mécanismes qui vont disparaître, donc ce format ne fonctionnera pas ou n'a pas d'avantages même si l'entrepreneur prend tout le risque.

[Traduction]

Pour ce qui est des repreneurs, il semble y avoir un certain décalage entre le nombre d'entreprises qui cessent leurs activités actuellement et le nombre de Canadiens prêts à prendre la relève.

[Français]

M. Gaudreault : On fait aussi des rapports de recherche sur la question du repreneuriat. On voit un défi assez important. Le titre de notre dernier rapport était *Relève des entreprises au Canada : Se préparer au tsunami de successions prévues les dix*

It's great to start new businesses, but capital and value have been created in our existing businesses. If we could preserve that, it could give us a head start from an economic standpoint. In these reports, CFIB members are asked what the issues are. We also work with entrepreneurs to ensure that they have a succession plan, that it is discussed well in advance, and that it is clearly communicated internally within the business. It is important to consider these issues.

On the government side, as Ms. Auger mentioned, we need to have the right tools. In the past, the CFIB has worked on the issue of family business transfers. We were penalized on the tax side. I am sure that the committee chair is familiar with this issue. Quebec dealt with it extensively at the time, and progress was made in this regard. However, what Ms. Auger is saying about employee ownership trusts is another very important element that must continue to be supported.

Senator Henkel: To clarify, are you saying that this fund is at risk of disappearing or is disappearing?

Ms. Auger: No, there are financial mechanisms that employers —

[English]

— the business itself takes on a lot of risk, and right now there is a \$10,000 capital investment that is about to expire, but this type of planning takes a lot of time. It takes several years to put these types of structures in place, and if we don't give the business owner the ability to take on that risk while taking advantage of some of these mechanisms, they won't put employee ownership trusts in place. It's a great way to keep Canadian businesses in our communities.

[Translation]

The Chair: Thank you.

I will use my privilege as chair to give Senator Loffreda 30 seconds to speak on a subject that is important to him.

[English]

Senator Loffreda: On employee ownership trusts, I've been advocating for that for years. Has that been communicated to the government?

Ms. Auger: Yes, we have communicated in a formal letter.

Senator Loffreda: I'm sure you have.

prochaines années. C'est bien de démarrer de nouvelles entreprises, mais du capital et de la valeur ont été créés dans nos entreprises actuelles. Si l'on pouvait préserver cela, cela pourrait nous donner une longueur d'avance d'un point de vue économique. Dans ces rapports, on demande aux membres de la FCEI quels sont les enjeux. On travaille aussi du côté des entrepreneurs pour s'assurer qu'ils ont un plan de relève, que c'est discuté longtemps à l'avance et que c'est bien communiqué à l'interne dans l'entreprise. C'est important de se pencher sur ces éléments.

Du côté des gouvernements, comme Mme Auger l'a mentionné, il faut avoir les bons outils. Dans le passé, la FCEI a travaillé sur le dossier des transferts d'entreprises familiales. On était pénalisé du côté de la fiscalité. Je suis sûr que le président du comité connaît bien le dossier. Le Québec s'en est occupé beaucoup à l'époque et l'on a fait des avancées à cet effet. Or, ce que Mme Auger dit sur les fiducies collectives d'employés est un autre élément très important qu'il faut continuer de soutenir.

La sénatrice Henkel : Pour clarifier, vous dites que ce fonds risque de disparaître ou disparaît?

Mme Auger : Non, il y a des mécanismes d'argent que l'employeur —

[Traduction]

... l'entreprise elle-même prend beaucoup de risques, et à l'heure actuelle, il y a un 10 000 \$ pour l'investissement en capital qui est sur le point d'expirer, alors que ce genre de planification prend beaucoup de temps. Il faut plusieurs années pour mettre en place les structures nécessaires, et si nous ne donnons pas aux propriétaires d'entreprises la possibilité de prendre ce risque pendant qu'ils peuvent bénéficier de certains de ces mécanismes, ils ne créeront pas de fiducie collective d'employés. C'est pourtant un excellent moyen de garder les entreprises canadiennes chez nous.

[Français]

Le président : Merci.

Je vais utiliser mon privilège de président pour offrir 30 secondes au sénateur Loffreda pour un sujet qui lui tient à cœur.

[Traduction]

Le sénateur Loffreda : Je préconise depuis des années la création de fiducies collectives d'employés. Avez-vous transmis cette idée au gouvernement?

Mme Auger : Oui, nous lui en avons fait part au moyen d'une lettre officielle.

Le sénateur Loffreda : Je vous crois.

Ms. Auger: We've been working with Employee Ownership Canada.

Senator Loffreda: I don't understand why it has not been renewed. Thank you. I do appreciate it.

[Translation]

The Chair: The message has been conveyed. Thank you both very much for your testimony. Something tells me that we will see each other again soon during another study.

We will now suspend the meeting and go in camera.

(The committee continued in camera.)

Mme Auger : Nous avons collaboré avec Employés propriétaires Canada.

Le sénateur Loffreda : Je ne comprends pas pourquoi cela n'a pas été renouvelé. Merci de votre témoignage.

[Français]

Le président : Le message est passé. Merci beaucoup à vous deux pour vos témoignages. Mon petit doigt me dit que nous allons nous revoir sous peu dans le cadre d'une autre étude.

Nous allons suspendre la réunion, puis passer à huis clos.

(La séance se poursuit à huis clos.)
